

UNIVERSIDAD ESAN



**MEDICION DEL RIESGO TRIBUTARIO EN LA
TRANSFERENCIA DE EMPRESAS MINERAS EN EL PERU**

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el
grado de Maestro en Finanzas y Derecho Corporativo por:

Patricia Carolina Buendía Cueva
Amílcar León Charca
Oscar Julio Ruiz Angulo

Programa de la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo

Lima, 20 de Setiembre de 2017

Esta tesis

**MEDICION DEL RIESGO TRIBUTARIO EN LA TRANSFERENCIA DE
EMPRESAS MINERAS EN EL PERU**

Ha sido aprobada.

.....
Paulo Comitre Berry, Jurado

.....
Italo Fernandez Origgi, Jurado

.....
Rolando Cevasco Zavala, Asesor

Universidad ESAN

2017

A mis padres Diego y Rosa por apoyarme desde siempre y seguir siendo el motor de mi día a día.

Patricia

A Gloria, ejemplo y norte. A Isayara, la alegría en mi vida. A Tammy, por cuidar nuestro tesoro.

Amílcar

Milagros y Adriano las razones de mi vida. A mis padres Julio y Mercedes por su apoyo y consejo.

Oscar

INDICE GENERAL

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes.	1
1.1.1. <i>Objetivo General.</i>	3
1.1.2. <i>Objetivos Específicos.</i>	3
1.2. Justificación y Motivación.	4
1.3. Alcance.	6
1.4. Limitaciones.	6
1.5. Metodología de la Investigación.	7
1.5.1. <i>Problema.</i>	8
1.5.2. <i>Hipótesis.</i>	8
1.5.3. <i>Trabajo de Campo.</i>	8
CAPITULO II: LAS EMPRESAS MINERAS EN EL PERU.....	11
2.1. La Actividad Minera en el Perú.	11
2.2. Etapas de la Actividad Minera.	11
2.3. Clasificación de la Minería.	12
2.4. Trascendencia Económica de la Actividad Minera en el Perú.	13
2.5. Transferencia de Empresas.	19
2.5.1. <i>Definición.</i>	19
2.5.2. <i>Motivos por los que se Efectúan las Transferencias de Empresas.</i>	21
2.6. Modalidades de Transferencia de Empresas.	25
2.6.1. <i>Transferencia de Activos (Control de Activos).</i>	26
2.6.2. <i>Transferencia de Acciones.</i>	26
2.6.3. <i>Reorganizaciones Societarias.</i>	30
2.7. Transferencias de Empresas Mineras en el Perú.	32
CAPITULO III: EL RIESGO EN LAS TRANSFERENCIA DE EMPRESAS MINERAS EN EL PERÚ.....	38
3.1. Teoría del Riesgo.	38
3.1.1. <i>Concepto.</i>	38
3.1.2. <i>Administración del Riesgo.</i>	38
3.1.3. <i>Clasificación de los Riesgos.</i>	39
3.1.4. <i>Medición del Riesgo.</i>	41
3.2. Formas de Atenuar el Riesgo.	44
3.2.1. <i>Aceptar el Riesgo.</i>	45
3.2.2. <i>Reducir el Riesgo.</i>	45
3.2.3. <i>Compartir el Riesgos.</i>	46
3.2.4. <i>Evitar el Riesgo.</i>	41
3.3. El Riesgo Tributario en las Transferencia de Empresas Mineras en el Perú.	46
3.3.1. <i>Implicancias Tributarias del Impuesto a la Renta en la Transferencia de Empresas.</i>	47
3.3.2. <i>Implicancias Tributarias del Impuesto General a la Ventas en la Transferencias de Empresas.</i>	52
3.3.3. <i>Implicancias Tributarias del Impuesto Temporal a los Activos Netos en la Transferencias de Empresas.</i>	55
3.3.4. <i>Implicancias Tributarias del Impuesto a la Alcabala en la Transferencias de Empresas.</i>	56

3.3.5. Implicancias Tributarias de los Convenios de Doble Imposición en las Transferencias de Empresas.	57
3.3.6. Los Convenios de Estabilidad Jurídica Tributaria y las Transferencias de empresas mineras en el Perú.	60
3.3.7. Impuesto Especial a la Minería.	63
3.3.8. Gravamen Especial a la Minería.	64
3.3.9. Otros Aspectos Tributarios.	66
CAPITULO IV: EL DUE DILIGENCE TRIBUTARIO EN LA TRANSFERENCIA DE EMPRESAS MINERAS EN EL PERU.	67
4.1. Concepto de Due Diligence.	67
4.2. Características.	68
4.2.1. Es una revisión integral de la Empresa.	68
4.2.2. Se debe desarrollar normalmente con premura de tiempo.	68
4.2.3. Analiza el pasado, presente y futuro.	69
4.2.4. El resultado debe revisar aspectos relevantes para los fines de la transferencia.	69
4.3. Tipos de Due Diligence.	69
4.3.1. Por el sujeto que lo encarga.	70
4.3.2. Por la Materia.	70
4.3.3. Por el Alcance.	73
4.4. Objetivos.	74
4.5. La Due Diligence Tributaria.	76
4.5.1. Alcance.	76
4.5.2. Estructura.	79
CAPITULO V: PRESENTACION Y ANALISIS DEL TRABAJO DE CAMPO.	90
5.1. Aspectos Generales de la Encuesta.	90
5.2. Análisis de las Respuestas a la Encuesta	92
CAPITULO VI: PROPUESTA DE MEDICION DEL RIESGO TRIBUTARIO Y ESTABLECIMIENTO DEL RATIO EN LA TRANSFERENCIA DE EMPRESAS MINERAS EN EL PERU.	104
6.1. Propuesta de Medición del Riesgo Tributario.	104
6.2. Establecimiento del Ratio de Medición del Riesgo Tributario en la Transferencia de Empresas Mineras en el Perú.	108
6.2.1. Formulación del Ratio.	110
CAPITULO VII: CONCLUSIONES.	111
CAPITULO VIII: RECOMENDACIONES.	113
BIBLIOGRAFÍA.	114

INDICE DE APENDICES

Apéndice 1. Modelo de Encuesta.....	118
-------------------------------------	-----

INDICE DE TABLAS

Tabla 2.1. Posición del Perú en el Ranking de Producción Minera a Nivel Latinoamérica y a Nivel Mundial – Año 2016.....	14
Tabla 2.2. Exportaciones Mineras Nacionales Periodo 2007-2016.....	17
Tabla 2.3. Inversión Anual en el Sector Minero por rubros (US\$ Millones)- Periodo 2007 al 2016 (Primer Trimestre)	18
Tabla 2.4. Transferencias de Acciones mediante OPA's (2006- 2014).....	29
Tabla 2.5. Principales transacciones en el Sector Minero desde 1992- 2001.....	33
 Tabla 3.1. Calificación de que el Riesgo se Convierta en Contingencia.....	43
Tabla 3.2. Escala de Impacto.....	43
Tabla 3.3. Matriz de Evaluación de los Riesgos.....	44
 Tabla 6.1. Matriz de Medición del Riesgo.	108

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 2.1. Evolución del PBI del Sector Minero desde 1995 - 2015	15
Gráfico 2.2. Contribución del Valor Agregado Bruto de Minería en el PBI Total, 1994-2015.....	15
Gráfico 2.3. Cartera Estimada de Proyecto Mineros según etapa actual 2017.....	19
Gráfico 2.4. Razones para participar en una Transferencia de Empresas.....	23
Gráfico 2.5. Principales Motivos para incursionar en un proceso de Transferencia de Empresas.....	24
Gráfico 2.6. Principales Objetivos de una Compañía al plantear su estrategia de Transacciones.....	25
Gráfico 2.7. Sectores Atractivos para realizar Transferencias de Empresas	36
Gráfico 5.1. Profesión de los Encuestados.....	90
Gráfico 5.2. Años de Experiencia de los Encuestados.....	91
Gráfico 5.3. Resultado Pregunta N° 1.....	92
Gráfico 5.4. Resultados Pregunta N° 2.....	93
Gráfico 5.5. Resultados Pregunta N° 3.....	94
Gráfico 5.6. Resultados Pregunta N° 4.....	95
Gráfico 5.7. Resultados Pregunta N° 5.....	96
Gráfico 5.8. Resultados Pregunta N° 6.....	97
Gráfico 5.9. Resultados Pregunta N° 7.....	98
Gráfico 5.10.Resultado Pregunta N° 8.....	99
Gráfico 5.11.Resultados Pregunta N° 9.....	100
Gráfico 5.12.Resultado Pregunta N° 10.....	101
Gráfico 5.13.Resultado Pregunta N° 11.....	102
Gráfico 5.14.Resultado Pregunta N° 12.....	103
Gráfico 6.1. Etapas de la Transferencia de Empresa.....	104
Gráfico 6.2. Etapas del Desarrollo de la DD Tributario.....	107

AGRADECIMIENTO

Los autores expresamos nuestro agradecimiento a nuestro asesor, Dr. Rolando Cevalco Zavala, por su aporte, con orientación y experiencia, para el desarrollo de esta investigación. Agradecemos también al profesor Enrique Santa Cruz por su apoyo incondicional.

Patricia Carolina Buendia Cueva



Maestro (c) en Finanzas y Derecho Corporativo con 8 años de experiencia en derecho corporativo y tributario. Con alta destreza en liderar, trabajar en equipo y con mucho compromiso y valores éticos. Y con el objetivo de seguir especializándome en el área financiera y poder gerenciar corporaciones.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo 2015-2017
Universidad ESAN

Titulada en Derecho 2002-2008
Universidad Pontificia Católica del Perú

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MACRO'S CONSULTORES EMPRESARIALES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-MACROCEM S.A.C.

Empresa de gestión administrativa de una corporación dedicada a los rubros de restaurantes e inmobiliarias. Constituyendo la cadena de Restaurantes de pollos a la brasa más grande del Perú.

Jefe del área legal

junio 2009– a la fecha

Responsable del área legal de la empresa; teniendo en la actualidad el control de la asesoría interna legal de 250 empresas que conforman la corporación y el mando de un equipo legal conformado de 5 personas. En todo este tiempo he logrado implementar procesos internos legales en toda la corporación, simplificar y mejorar los procesos existentes; logros que han llevado a que la Gerencia deposite su confianza en mi persona, logrando en la actualidad además de tener la jefatura legal, ser asistente de la gerencia general de la corporación.

IDIOMAS

Inglés – Nivel avanzado

MANEJO DE PROGRAMAS

Microsoft Office – Nivel intermedio



Amílcar León Charca

Maestro (c) en Finanzas y Derecho Corporativo, Maestro en Tributación y Política Fiscal, con 16 años de experiencia en derecho corporativo y tributario, 14 años de experiencia docente. Experiencia en la asesoría en diferentes entidades públicas y empresas. Capacidad analítica, facilidad de en comunicación, búsqueda de soluciones y trabajo bajo presión.

FORMACIÓN ACÁDEMICA

Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo Universidad ESAN	2015-2017
Doctorado en Derecho (Egresado) Universidad Nacional Mayor de San Marcos	2004-2006
Maestría en Tributación y Política Fiscal Universidad de Lima	2001-2002
Título Profesional de Abogado Universidad Andina de Cusco	2001

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MINISTERIO DE JUSTICIA Y DERECHOS HUMANOS – CONSEJO DEL NOTARIADO

Entidad encargada de conducción de la evaluación y supervisión de la función notarial.

Abogado de la Secretaría Técnica **diciembre 2014– octubre 2015**

Analizar los expedientes que en segunda instancia administrativa llegan al Consejo, proponiendo mediante informe la forma de proceder y proyectando la Resolución respectiva. Realizar supervisión a los Colegios de Notarios del País y a los Oficios Notariales.

MINISTERIO DE SALUD – HOSPITAL MARIA AUXILIADORA

Hospital Nacional Nivel IV.

Asesor de la Dirección de Administración **febrero 2014– octubre 2015**

Brindar asesoría jurídica realtiva a contrataciones con el Estado, aspectos de personal, y en general sobre materia juridco-económica y jurídico-administrativa Brindar asesoría jurídica realtiva a contrataciones con el Estado, aspectos de personal, y en general sobre materia juridco-económica y jurídico-administrativa

CONGRESO DE LA REPUBLICA

Primer poder del Estado, entidad encargada de la elaboración de leyes, fiscalización y representación de la nación.

Asesor Principal 1era Vicepresidencia

agosto 2007– julio 2008

Brindar asesoría jurídica en temas de administración pública a la Mesa Directiva y al Consejo Directivo del Congreso de la Reoública. Brindar Asesoría Jurídica al Primer Vice Presidente frente a las reuniones de la Junta de Portavoces. Emitir opiniones respecto a los proyectos de Ley de, así como de los dictámenes de las Comisiones. Opinar sobre las inciativas legislativas sometidas al pleno del Congreso de la República.

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA – ESCUELA DE POSGRADO

Universidad encargada de la formación de futuros profesionales.

Docente de la Escuela de Posgrado

mayo 2006 – actualidad

Docente de la Escuela de Post Grado, en las Especialidades de Política Fiscal y Tributación Desarrollo de Investigación científica al respecto de la materia, junto a los alumnos.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Diplomado de Especialización en Dirección y Gestión Empresarial Universidad del Pacífico	2014
---	------

Diplomado de Especialización en Enseñanza y Aprendizaje en Educación Superior Red de Universidades Laureate	2013
--	------

IDIOMAS

Inglés – Nivel intermedio

MANEJO DE PROGRAMAS

Microsoft Office – Nivel intermedio

Oscar Julio Ruíz Angulo



Maestro (c) en Finanzas y Derecho Corporativo, Especialista en Tributación y Normas Contables de Información Financiera, con 10 años de experiencia en Contabilidad y tributación. Experiencia en la asesoría en diferentes sectores de empresas privadas. Capacidad analítica, trabajo en equipo, creatividad e iniciativa propia y trabajo bajo presión.

FORMACIÓN ACÁDEMICA

Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo Universidad ESAN	2015-2017
Posgrado en Tributación Universidad de Lima	2013
Título Profesional de contador Universidad Inca Garcilaso de la Vega	2011

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONALVIAS CONSTRUCCIONES S.A.S. SUCURSAL PERU.

Empresa Privada especialista en Construcción de Carreteras y Movimientos de Tierras.

Analista Tributario Sénior **enero 2012– hasta la actualidad**

Supervisor de los procedimientos tributarios de las diversas obras; revisión y atención de consultas tributarias de la empresa principal y relacionadas (consorcios); atención a requerimientos ante la SUNAT y otras Entidades; determinación y declaración de impuestos mensuales y anuales.

ROEDA S.A.

Empresa Comercializadora – Proveedora de Mineras.

Asistente Contable **marzo 2008– enero 2012**

Análisis y elaboración de los Estados Financieros, costeo de importaciones, implementación de formatos de Libros Contables y del Plan Contable Empresarial, liquidación de impuestos mensuales, declaraciones Anuales, Requerimientos ante la SUNAT y el Ministerio de Trabajo.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Diplomado en Normas Internacionales de Información Financiera 2012
Colegio de Contadores de Lima

IDIOMAS

Inglés – Nivel intermedio

MANEJO DE PROGRAMAS

Microsoft Office – Nivel avanzado

Sistemas de gestión ERP – Nivel Usuario

RESUMEN EJECUTIVO

Universidad:	Universidad ESAN		
Escuela de Postgrado:	Escuela de Administración de Negocios para Graduados		
Título de la tesis:	“Medición del Riesgo Tributario en la Transferencia de Empresas Mineras en el Perú”		
Área de investigación:	Finanzas y Derecho Corporativo		
Autor(es):	Buendia Cueva, Patricia Carolina	DNI 43062704	
	León Charca, Amílcar	DNI 24001666	
	Ruíz Angulo, Oscar Julio	DNI 42924724	
Grado profesional:	Maestro en Finanzas y Derecho Corporativo.		
Año Aprobación sustentación	2017		

RESUMEN:

El trabajo de investigación, denominado “Medición del Riesgo Tributario en la Transferencia de Empresas Mineras en el Perú” es un primer intento por plantear un mecanismo válido para la medición del riesgo tributario en la transferencia de Empresas, en particular en el de las mineras. Para ello la presente investigación plantea los siguientes objetivos, tanto el general como los específicos, que han orientado el desarrollo de la misma, los cuales se señalan a continuación:

Objetivo General: La medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú, a través de la obtención de un ratio que permita una valoración objetiva.

Objetivos Específicos:

- Determinar la trascendencia del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.
- Identificar los factores de riesgo tributario relevantes (incidencia significativa) en la transferencia de empresas mineras en el Perú.
- Determinar las variables que intervienen en los criterios de medición de Riesgo Tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.
- Establecer la escala de medición objetiva del nivel de riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.
- Determinar un Ratio de medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.

Es así que, para lograr alcanzar los objetivos planteados, la presente investigación ha desarrollado un marco teórico y un pequeño trabajo de campo, además del análisis documental y el desarrollo de una propuesta que han culminado con las conclusiones y recomendaciones que posteriormente se señalaran.

En torno al marco teórico, este se ha desarrollado considerando tres ejes fundamentales, el primero el análisis de la actividad empresarial minera y su trascendencia económica en el país, durante las últimas décadas; así como las modalidades de transferencia de empresas, conforme a la normatividad vigente. Un segundo eje desarrolla el riesgo, como otro elemento fundamental de la investigación, señalando su naturaleza y características además de clasificarlo, para posteriormente identificar el riesgo tributario en la transferencia de empresas. Finalmente, se tiene el escrutinio de la Due Diligence (Debida Diligencia) entendida como un procedimiento desarrollado con la finalidad de facilitar la negociación y evidenciar las posibles contingencias que pudiera tener la empresa objetivo en diversas materias, dentro de ellas la tributaria. Los tres ejes antes señalados, son aspectos gravitantes dentro del sustento de la presente investigación dado que la transferencia de empresas mineras y la medición del riesgo, junto al procedimiento que permite esta medición (Due Diligence), permiten entender la concepción e importancia del tema e identificar cada una de las instituciones jurídicas, económicas, financieras e inclusive sociales, que se ponen en

juego en el momento en el que se negocian, cierre del trato y hasta la etapa de pos venta de las transferencias empresariales.

Luego de ello, se ha buscado los instrumentos más adecuados para comprobar que la propuesta tiene rigor científico, se procedió a realizar una revisión documental y un trabajo de campo con encuestas a especialistas tributarios en transferencia de empresas, por lo que la muestra alcanza a trece especialistas.

La investigación presenta las siguientes conclusiones:

PRIMERA. A partir de la revisión documental, de la inclusión dentro de los aspectos de revisión en la Due Diligence, del papel que juega en la determinación del precio (durante la negociación de la transferencia de una empresa minera) y del resultado de las encuestas a expertos, se concluye que el riesgo tributario es trascendente en la transferencia de empresas por lo que su estudio y medición lo son también.

SEGUNDA. Considerando la revisión de aquellos tributos relevantes para la generación de riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú, se concluye que estos impuestos son: el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas, el Impuesto de Alcabala, y el Impuesto Temporal a los Activos Netos.

TERCERA. Al ser el riesgo, en la transferencia de empresas mineras, un peligro de potencial afectación a la empresa y por consiguiente al posible comprador de esta, es necesario el conocimiento de su existencia y su medición para tomar una decisión de compra; a través de la revisión documental y doctrinaria se concluye que el procedimiento de Due Diligence brinda el insumo para su medición, siendo necesario que incluya en su contenido la evaluación de las variables: "PRC" (posibilidad que el riesgo se convierta en contingencia) e "IMPACTO", y así se pueda construir la matriz de medición del riesgo tributario, y calificar el riesgo como: ACEPTABLE, TOLERABLE, MODERADO, IMPORTANTE E INACEPTABLE.

CUARTA. Dentro de la propuesta de la presente investigación se ha podido evidenciar la necesidad de hacer del procedimiento de Due Diligence un documento confiable, ya que el 100% de los encuestados señaló que es muy importante para la negociación y posterior cierre de la transferencia de empresas mineras, por lo que se concluye que el establecimiento de una metodología que conduzca su elaboración optimizará su resultado.

QUINTA. Luego del análisis realizado por la presente investigación, se concluye que es posible establecer un ratio de medición del riesgo tributario, el cual está constituido por la relación que existe entre el total de las contingencias tributarias (consideradas moderadas, importantes e inaceptables) y la valorización de la empresa, el cual permite tener un valor objetivo del total de las contingencias.

A su turno, luego de la revisión y análisis se sugiere las siguientes recomendaciones:

PRIMERA. Se recomienda considerar esta investigación como un punto de partida, sobre el cual se pueda construir la revisión general del riesgo en la transferencia de empresas, identificando todos los aspectos que puedan generarlo (entre ellos el laboral, medio ambiental, comercial, financiero, etc.) para evaluarlo en conjunto y obtener una medición general o total del riesgo de estas operaciones.

SEGUNDA. Recomendar a las consultoras que en los equipos de trabajo que participan en los procedimientos de Due Diligence, se puedan desarrollar capacidades metodológicas, que puedan ser aplicados para establecer un estándar confiable en dicho procedimiento y así alcanzar resultado más óptimo aún.

TERCERA. Recomendar a las consultoras utilizar la propuesta de medición alcanzada en esta investigación a fin de poder utilizarla y perfeccionarla sobre la base de la experiencia, así poder tener un instrumento en constante proceso de mejora.

CUARTA. Se recomienda realizar la medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras, aplicando las variables propuestas y luego obteniendo el ratio alcanzado en esta investigación, para que en una futura investigación pueda ser evaluada su efectividad en la aplicación empírica.

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes.

En la década de 1980, el Perú pasó por un contexto económico crítico, muchos expertos en materia económica la denominan como la “década perdida”, pues el crecimiento económico del país se encontraba estancado; con un Producto Bruto Interno (en adelante PBI) decreciente; con un estado asumiendo el rol de proveedor principal de bienes y servicios, rol que efectuaba de manera deficiente lo cual traía como consecuencia empresas estatales con grandes pérdidas; con índices de inflación altos; el gasto corriente nacional aumentaba mientras que la recaudación fiscal era pobre a lo igual que la presión tributaria.

Ante la crítica situación económica de la década de 1980, la siguiente década se caracterizó por la gestación de un gran cambio estructural en el país, con la liberalización de la economía, pilar de dicho cambio fue la publicación de la Vigente Constitución política en el año 1993. Con la dación de la mencionada norma y demás reformas de modernización, la inversión privada comenzó a ganar protagonismo en la economía peruana; el Estado pasó a ser de un planificador a un orientador de la Política económica del País; se gestó una participación más activa del mercado y no del Estado; se comenzó a promover la competencia; la creación y posterior fortalecimiento de entes reguladores; se establecieron reformas en el ámbito tributario y aduanero, en el ámbito comercial; se efectuó la liberalización financiera; se flexibilizó el mercado laboral; el Estado dejó de participar en diversos ámbitos económicos del país, llevándose a cabo la gran ola de privatizaciones de empresas estatales durante el año 1991 a 1998, periodo en el cual se efectuaron más de 180 privatizaciones, las cuales comprendieron la transferencia de aproximadamente 80 empresas, siendo las principales del sector minero las empresas Centromin, Minero Perú, Tintaya y Sider Perú. Es importante mencionar que en el año 1993, con el inicio de la explotación de la Mina Yanacocha, la mina de oro más grande a nivel Sudamérica, se inició formalmente una etapa de expansión productiva y de inversiones en el país, liderada por la actividad minera.

Los índices macroeconómicos registrados en la década de los noventa son el sustento de dicho cambio; en cifras del Banco Central de Reserva del Perú (en adelante BCRP) la década de los noventa, el PBI creció en un 47.6%, registrando una tasa anual de 4%. Por su lado el instituto Nacional de Estadística e Informática (en adelante INEI) muestra que en 1991 se registró la mayor reducción de la inflación que pasó de 7 649,6% en el año 1990 a 139,2%.

Si bien es cierto en la década de los noventa mejoró la economía del país y se enrumbo en un proceso de estabilización, había muchos pasivos que compensar de la década anterior, sustento de ello fue que la economía peruana continuó experimentado tasas de crecimiento negativas en algunos de esos años.

En la primera década del siglo XXI, las reformas económicas llevadas a cabo durante la década anterior se consolidaron; los índices económicos registrados según el INEI sustentaron los resultados beneficiosos de dicha década, el PBI creció en un 5,6% promedio anual. De acuerdo a lo informado por el BCRP la inflación durante esta década fue la más baja en los últimas siete décadas en el Perú, tras situarse en 2.3%.

Estos resultados fueron consecuencia de variables externas como el rápido crecimiento de la economía China y posteriormente de la India, sucesos que impactaron de manera positiva en los mercados mundiales; y como consecuencia de ello, la alta demanda de materias primas y por ende la elevación de sus precios. Al ser el Perú, un país rico en diversidad geológica y atractivo para las actividades mineras, las materias primas producidas y exportadas como: cobre, estaño, hierro, oro y plata; constituyeron cifras importantes que sustentaron el crecimiento económico y desarrollo a gran escala de la actividad minera en el país.

Bajo este contexto de crecimiento de la economía del país, la actividad minera comienza a ganar un papel importante en la economía peruana, y con ello se comienza a gestar la venida de capitales extranjeros. En el año 2006 la inversión privada en el país registró una tasa de 34,6 %, debido a la implementación de proyectos mineros importantes de diversas sociedades mineras como la de Cerro Verde, Buenaventura y

Southern; y la inversión en las ampliaciones de minas y plantas de concentrados de parte Yanacocha, Shougang y Milpo.

Debido al auge económico del país liderado por el sector minero, se comienzan a dar cambios en la propiedad de las empresas mineras, registrándose olas de adquisiciones y fusiones en el sector, en la que participan empresas chinas, brasileñas y de la India, las cuales se disputan el rol protagónico de los grandes grupos mineros a nivel mundial.

Ante el contexto económico del sector minero, caracterizado por las operaciones de Transferencias de las empresas del sector, las cuales a partir de la segunda década del siglo XXI comienzan a ganar importancia; efectuándose en el año 2014 la compra de la minera Las Bambas, propiedad del grupo suizo Glencore, por el grupo chino MMG, constituyendo la operación más importante que se ha llevado cabo en el Perú.

Siendo la Minería un sector trascendental para la económica y atractivo para las operaciones de transferencia de empresas, la presente investigación no puede dejar de mencionar el impacto tributario de dicha actividad en la economía del país; ya se ha mencionado líneas arriba que en la década de 1980 y de 1990, los ingresos fiscales y la presión tributaria eran bajos; es con el alza de los precios de los minerales en la primera década del siglo XXI que el aporte tributario del sector cobra importancia; y como consecuencia de ello, la materia tributaria pasa a ser un condicionante importante en el sector, así como, en las operaciones de transferencias de las empresas mineras.

1.1.1. Objetivo General.

La medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú, a través de la obtención de un ratio que permita una valoración objetiva.

1.1.2. Objetivos Específicos.

- Determinar la trascendencia del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.

- Identificar los factores de riesgo tributario relevantes (incidencia significativa) en la transferencia de empresas mineras en el Perú.
- Determinar las variables que intervienen en los criterios de medición de Riesgo Tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.
- Establecer la escala de medición objetiva del nivel de riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.
- Determinar un Ratio de medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú.

1.2. Justificación y Motivación.

Desde hace 17 años, en líneas generales el Perú viene creciendo económicamente de manera sostenida; una variable importante de ese crecimiento es la ola de operaciones de transferencias de empresas que se han venido dando en el país. Diversos estudios e investigaciones sobre las Transferencias de Empresas, operaciones conocidas en la doctrina anglosajona como Fusiones y Adquisiciones, determinan que dichas operaciones generan beneficios a los intervinientes de las mismas, como para la economía del país en donde se efectúan. Los beneficios de dichas operaciones se reflejan por el lado de los intervinientes, el vendedor de la empresa al haber recibido un monto mayor al que valoraba su empresa y el comprador de la empresa al haber pagado un monto menor al que el valoraba el negocio comprado. Y los beneficios al país se reflejan con las variaciones de los indicadores económicos como la tasa de empleo, de crecimiento económico, de crecimiento tecnológico, de las exportaciones, etc.

Las operaciones de transferencia de empresas consisten en un proceso complejo, pues implican diversos aspectos que deben ser analizados; aspectos como la negociación comercial de la transacción, la estructura legal por la cual se llevarán a cabo las mismas, las contingencias o responsabilidades futuras y demás aspectos que dependerán de cada transacción en particular. Además de los diversos aspectos que implican las operaciones de transferencia de empresas, el riesgo es un elemento fundamental que los protagonistas de dichas operaciones, consideran como

determinante de evaluación de las posibles contingencias y de viabilidad de la operación.

La presente investigación encuentra su justificación en el análisis lógico precedente, es decir, la secuencia lógica de estudio y análisis del riesgo en las operaciones de transferencia de empresas. El riesgo tiene diferentes orígenes, pudiendo identificarse un riesgo financiero, un riesgo legal o probablemente un riesgo político; sin embargo, el tipo de riesgo que ha llamado la atención en esta investigación es el tributario, considerando que es una materia muy estudiada, dada la trascendencia económica para las empresas y las contingencia que podría presentar la adquisición de una empresa con problemas tributarios.

Durante el análisis de la Due Diligence, entendido como el análisis cuidadoso de la realidad de una empresa previa a su transferencia, elaborado por empresas especializadas en este tipo de negociaciones, se revisan diversas fuentes de riesgo; y una de ellas es precisamente el riesgo tributario, a pesar de ser un tema muy estudiado, se presenta con pocos niveles de objetividad y con criterios poco estandarizados. Pudiendo entonces ser una información poco confiable, pues dependerá en un alto grado de apreciación que tenga el autor de este análisis. La presente investigación propone establecer un estándar objetivo de presentación de resultados, a un nivel tan objetivo, que establezca parámetros de medición y la obtención de un “Ratio de Riesgo Tributario”.

Con este Ratio, el comprador como el vendedor tendrían una visión más concreta y objetiva de la realidad Tributaria de la Empresa objeto de transacción, pudiendo mejorar sus posiciones en torno al riesgo y permitiendo que la decisión de compra o venta sea eficiente.

Esta investigación pretende brindar un aporte que permita disminuir la incertidumbre (elemento más dañino del riesgo) al que se enfrenta un empresario, el de reducir sus riesgos o al menos evidenciarlos a fin de tomar decisiones que los disminuyan o, en último caso, evitar la adquisición de una empresa con mucho nivel de riesgo. La objetividad en la presentación de los resultados, a través de un ratio,

favorecerá el cierre de estas operaciones, que finalmente favorecen al desarrollo del mercado y mantienen el crecimiento de la economía, además que alientan el ingreso de capitales extranjeros, que finalmente redundan en beneficio para la sociedad.

1.3. Alcance.

La investigación desarrolla una propuesta exploratoria respecto de la medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el país. La transferencia de empresas genera riesgos, pero de diferente naturaleza conforme a los tipos de empresa, actividad, dimensión, etc., por lo que se ha determinado que las empresas mineras (gran minería) son un tipo uniforme de sujeto de investigación, y así servir de un buen modelo para luego emularlo en otros tipos de transferencia.

Se analiza las transferencias de empresas mineras desde el año 1993, fecha en la que se promulga la nueva Constitución política del Perú vigente hasta la actualidad, la cual promueve la inversión privada, fomenta la actividad minera (por ejemplo a través de los convenios de estabilidad jurídica) y genera beneficios económicos para el Estado.

La propuesta de la presente investigación no pretende la verificación empírica de la medición del riesgo tributario, pues eso conllevaría su aplicación a un caso concreto y el transcurso del tiempo para evaluar su grado de eficacia, lo cual no ha planteado, sino se pretende establecer la necesidad de la medición del riesgo, establecer su relevancia y plantear una propuesta de medición, como punto de partida para su posterior perfeccionamiento.

1.4. Limitaciones.

Esta investigación tiene limitaciones en la ausencia de investigaciones previas, dado que el riesgo tributario no ha sido estudiado, menos el riesgo tributario en la transferencia de empresas. Otra limitación ha sido el acceso a la información, principalmente a la negativa de las empresas consultoras de proporcionar informes de Due Diligence, o algún diseño de su metodología.

Igualmente, se debe señalar que los empresarios no han sido accesibles a los requerimientos de compartir información relativa a su experiencia en transferencias de empresas.

1.5. Metodología de la Investigación.

La investigación científica y su metodología no es precisamente una materia en la que se ha logrado unanimidad, tanto en su diseño como en la forma en la que se describe su construcción, e inclusive en la forma en la que establece su tipología. Para efectos de la presente investigación, se ha utilizado el diseño planteado por la Universidad ESAN, plasmado en el libro de Arbaiza F. (2013), así como en el diseño de Hernández, Et Al (2000).

Considerando la naturaleza de esta investigación, que finalmente es la que determina el tipo de la misma, se puede afirmar que esta es una investigación exploratorio-explicativa, dado que el fenómeno materia de investigación ha sido poco estudiado; sin embargo, se plantea analizar el efecto de la medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas, lo cual requiere un análisis causal o explicativo. Al respecto de la parte exploratoria, se puede apreciar de los antecedentes de esta investigación, que los factores sociales y económicos que generan su existencia, no datan de más de 20 o 25 años, por lo que se encuentra en pleno desarrollo fenomenológico; la transferencia de empresas, si bien se producían desde épocas del virreinato, con las connotaciones y características actuales, se desarrolla a partir de la vigencia de la Constitución del 1993. Similar situación sucede en torno a la importancia de la materia tributaria, pues precisamente tiene su origen en los primeros años de la década de los años 90, con el fortalecimiento de la legislación y la administración tributarias. Por tanto, la medición del riesgo tributario en el contexto de la transferencia de empresas mineras no es un tema estudiado de manera formal, ni siquiera planteado aún, más, es necesario explicar la necesidad de la medición del riesgo y el establecimiento de un ratio, por lo cual se hace necesario utilizar las características tanto de una investigación exploratoria como la de una explicativa.

1.5.1. Problema.

¿Es posible obtener un ratio, que permita medir de manera objetiva el riesgo tributario, que se genera en las operaciones de transferencia de empresas mineras en el Perú?

1.5.2. Hipótesis.

Sí, es posible obtener un ratio que mida el riesgo tributario de manera objetiva en las operaciones de transferencia de empresas mineras en el Perú, a través de la identificación de las posibles contingencias tributarias, por medio del desarrollo de un procedimiento de Due Diligence, que incluya en su informe, un instrumento de medición objetivo y así ayudar al futuro adquiriente a tomar una decisión informada.

1.5.3. Trabajo de Campo.

El trabajo de campo planteado para la presente investigación, propone la revisión de información que nos lleve a verificar la hipótesis, es decir demostrar que es posible medir de manera objetiva el riesgo tributario, considerando la graduación del riesgo y el posterior establecimiento de un ratio de riesgo tributario.

En un primer momento la recolección de información estuvo conformada por la revisión documental respecto de los mecanismos de medición de riesgo tributario, intento que fue infructuoso, dado que a pesar de los esfuerzos, no fueron ubicadas investigaciones al respecto, pudiendo afirmar que en el medio no existen antecedentes sobre esta materia.

Luego, en la segunda búsqueda de información, se procedió a identificar los criterios que tienen los empresarios respecto de la medición del riesgo y el nivel de importancia que le otorgan a la materia tributaria, lo cual fue imposible de obtener, pues existió renuencia de ellos a querer proporcionar algún alcance, dado que consideran podrían vulnerarse sus estrategias comerciales.

Finalmente, se procedió con la búsqueda de información relativa a los asesores que conducen los procedimientos de Due Diligence, pues son quienes desarrollan la metodología a seguir y elaboran los informes que sirven para la toma de decisiones empresariales; en torno a este último aspecto se desarrolla la planificación del trabajo de campo.

a.- Universo.

El universo de la presente investigación está constituido por el conjunto de especialistas de estudios de abogados y/o empresas consultoras que cuentan con la experiencia en operaciones de transferencias de empresas en el país.

b.- Población.

La población de este trabajo de campo se constituye por la cantidad de especialistas que asesoran o conducen procedimientos de Due Diligence tributario para la transferencia de empresas en la ciudad de Lima y que tienen como clientes a empresas de la gran minería, llegando a ser un número de 15 profesionales.

c.- Muestra.

La muestra de esta investigación se ha determinado con arreglo a lo señalado por Hernández, Et. Al. (2000) y con el mismo criterio Arbaiza F., (2013), en lo relativo a la muestra no probabilística, la cual se define como la recolección de información de sujetos elegidos por el investigador observando las características señaladas en la definición de la población.

Hernández, Et. Al. (2000) Señala como una tipología especial de muestra no probabilística, la muestra de expertos, la cual es utilizada en estudios cualitativos y exploratorios, según refiere, dado que esta elección arbitraria del investigador observa que las cualidades y experiencia del experto servirán de mejor manera para contrastar la hipótesis, que una muestra probabilística, en la que un número mayor de sujetos podría no tener la capacidad suficiente para aportar a la investigación, por lo tanto, se utiliza este tipo de muestra.

Se ha aplicado quince encuestas, de las cuales se procesaron trece, debido a que, como señala Arbaiza F., (2013), se llegó al punto de saturación, el cual muestra una tendencia general, en la cual el procesamiento de más encuestas no aporta información relevante a la investigación, siendo suficiente con la que se cuenta.

CAPITULO II: LAS EMPRESAS MINERAS EN EL PERU.

2.1. La Actividad Minera en el Perú.

La minería se desarrolla a nivel mundial, para Dammert L. (2007) la minería consiste en la obtención de minerales y otros materiales de la corteza terrestre, la cual implica en mucho de los casos, la extracción de cantidades considerables, con el fin de recuperar solo cantidades ínfimas del producto deseado. El Instituto de Ingenieros de Minas del Perú define a la actividad minera como aquellas actividades conducentes a evidenciar señales de mineralización. Las etapas que implica la actividad minera son: “exploración (cateo y prospección), construcción, producción, beneficio, comercialización y operación paralizada y cierre”.

El Texto Único Ordenado de Ley General de Minería aprobado por Decreto Supremo N° 014-92/EM en su título preliminar establece como actividades que conforman la actividad minera, las siguientes: cateo, prospección, exploración, explotación, labor general, beneficio, comercialización y transporte minero.

2.2. Etapas de la Actividad Minera.

Las etapas de la actividad minera varían de acuerdo a la magnitud del proyecto, la ubicación, la magnitud de la empresas que lleva a cabo la actividad, el tipo de yacimiento, del mineral, del capital financiero con el que se cuente, etc.

La Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía en su informe quincenal de Setiembre del 2015 establece como etapas de la actividad minera las siguientes:

- Cateo y prospección.- Esta primera esta se centra en identificar la zona o zonas donde se ubica el yacimiento minero. Para ello el cateo consiste en la búsqueda visual de anomalías geológicas en la superficie, que den indicios de minerales. La prospección, consiste en la observación apoyada de herramientas tecnológicas como fotos aéreas, datos satelitales, etc.; todo con el fin de obtener un mayor detalle de la zona identificada. Luego de estas dos actividades es que se procede a solicitar

ante las autoridades respectivas la autorización correspondiente sobre el área identificada; y de esa manera se obtiene seguridad en cuanto al derecho sobre los posibles minerales que en la zona solicitada se encuentren.

- Exploración.- Luego de haber identificado el área y solicitar los derechos sobre los posibles minerales a encontrar; se procede con la ejecución de pruebas más detalladas con las miras de identificar el yacimiento minero seleccionado. El objetivo de esta etapa como lo indica Dammert L. (2007) es calcular la cantidad de los minerales y si las mismas son las adecuadas y con ello elaborar un estudio técnico económico de factibilidad; dicho estudio detalla el cálculo de las reservas, los costos de extracción, los costos de tratamiento, beneficios, etc.
- Desarrollo y construcción.- En esta etapa se efectúan los trabajos de infraestructura necesaria para la explotación, los cuales dependerán del método de extracción y de la infraestructura del transporte.
- Producción – Explotación.- En esta etapa se obtienen los minerales, los cuales deben pasar por procesos de purificación, procesos que dependerán del tipo de mineral extraído; como la refinación y fundición. Luego de dicho proceso los minerales se encuentran listos para su transformación o uso industrial.
- Cierre y postcierre.- Ya acabadas las reservas del mineral o el mineral explotado deja de ser atractivo en el mercado de los minerales; se procede con el cierre de la mina; es importante indicar que el cierre de la mina se encuentra programado desde antes del inicio de la explotación, ya que el objetivo es que luego de la explotación minera se comiencen a recuperar la zonas afectadas por la explotación.

2.3. Clasificación de la Minería.

Existen distintos criterios de Clasificación de la Minería, el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (en adelante Osinergmin), mediante el informe denominado Panorama de la Minería en el Perú, Dammert L. (2007) clasifica a la actividad minera por el tipo de actividad, por la naturaleza de las sustancias, la forma de los yacimientos, por los métodos de explotación, por el valor económico de las sustancias, por la ubicación de los minerales, por su denunciabilidad, por su tamaño, por el tipo de producción y por la legalidad.

La legislación del sector, establece que la clasificación que determina la competencia de las autoridades que supervisan la actividad minera es la del tamaño, siendo que bajo este criterio se clasifican como:

- Gran y Mediana Minería. Ambas se encuentran enmarcadas en la misma regulación y se distinguen de acuerdo a los volúmenes de producción; la Gran Minería posee una capacidad de producción y/o beneficio mayor a 5000 toneladas métricas por día, mientras que la mediana minería hasta 5000 toneladas métricas por día.
- Pequeña Minería. La cual depende del número de hectáreas de explotación las cuales pueden ser hasta de 2000 hectáreas y de la capacidad productiva, la cual no puede ser mayor de 350 toneladas métricas por día.
- Minería Artesanal. Se encuentra sujeta a que la extensión de tierras sea hasta las 1000 hectáreas y que la capacidad productiva no sea mayor de 25 toneladas métricas por día.

2.4. Trascendencia Económica de la Actividad Minera en el Perú.

La actividad minera en el Perú data desde las épocas preincaicas; sin embargo como actividad económica se desarrolla desde la época colonial, en la que se realizaron los mayores descubrimientos de yacimientos mineros, fortaleciéndose dicha actividad durante la época republicana hasta la actualidad. Siendo este sector económico uno de los principales motores del impulso de la economía en la última década.

El Ministerio de Energías y Minas (en adelante MEM) presenta al Perú como uno de los destinos mas interesantes para la inversión minera, gracias a su riqueza y diversidad geológica y el marco regulatorio promotor de la inversión privada vigente; ubicándose a nivel mundial, entre los primeros productores de diversos metales como el oro, plata, cobre, plomo, zinc, hierro, estaño, molibdeno, entre otros. La siguiente tabla muestra la posición del Perú a nivel de Latinoamérica y a nivel mundial.

Tabla 2.1. Posición del Perú en el Ranking de Producción Minera a Nivel Latinoamérica y a Nivel Mundial – Año 2016.

Producto	Latinoamérica	Mundo
Oro	1	6
Cobre	2	2
Plata	2	2
Zinc	1	2
Plomo	1	4
Estaño	2	6
Molibdeno	2	4
Cadmio	2	8
Roca Fosfórica	2	8
Boro	3	4
Diatomita	2	5
Indio	1	6
Andalucita	1	4
Selenio	1	8

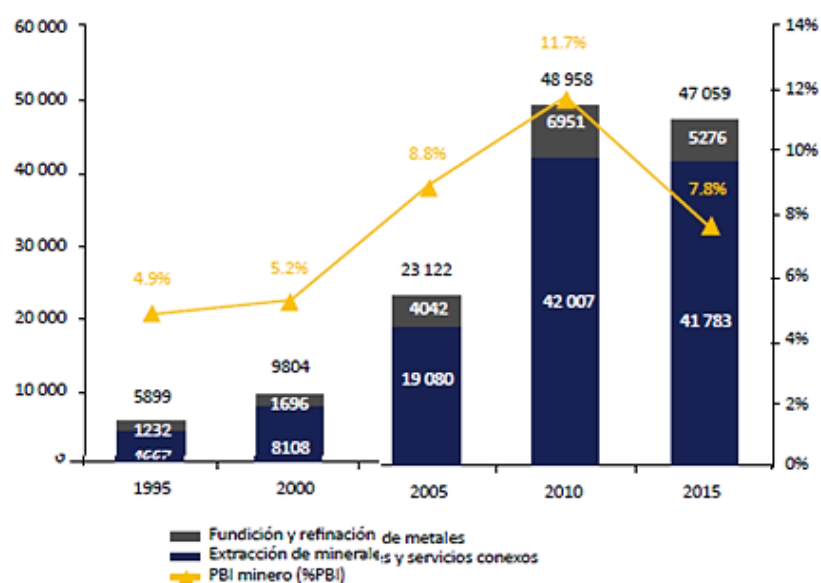
Fuente: Anuario Minero 2016 MEM. Reporte Estadístico.

Elaboración Propia.

La transcendencia de la actividad minera en la economía del País, según Tamayo (2017) se refleja por los indicadores económicos y en específico de cuatro indicadores económicos: El Producto Bruto Interno (PBI), el Valor Agregado Bruto (en adelante VAB), las inversiones y el Sector externo.

Osinergrmin con respecto al movimiento del Producto Bruto Interno nacional nos indica que durante los últimos años el PBI minero ha presentado un mayor crecimiento que el del PBI nacional. En cifras otorgadas por el INEI, dicho crecimiento se vio reflejado en el crecimiento del sector en promedio de 13% en comparación del PBI que registró un promedio del 9%. El PBI minero, el cual incluye las actividades de extracción de minerales y servicios relaciones como la fundición y refinación de metales, en el año 1995 participa en un 5% del PBI nacional, porcentaje que se fue incrementando en un valor máximo del 15% en el año 2007 y reduciéndose paulatinamente hasta un 8% en el año 2015. El siguiente gráfico muestra la evolución de participación del PBI minero en el PBI nacional peruano:

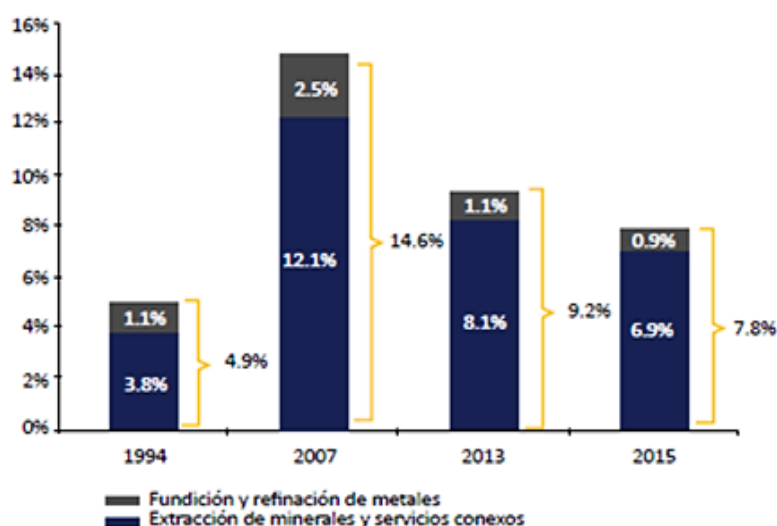
Gráfico 2.1. Evolución del PBI del Sector Minero desde 1995 - 2015.



Fuente: Osinergmin, cuadro elaborado por la Gerencia de Políticas y Análisis Económico (GPAE). Datos extraídos del INEI.

Con respecto a la participación del Valor bruto agregado minero en el PBI nacional, desde el año 1994 este indicador ha ido aumentando desde 4.9% hasta el año 2007, donde se registró la tasa más alta ascendente a 14.6%. Osinergmin lo presenta en el siguiente gráfico:

Gráfico 2.2. Contribución del Valor Agregado Bruto de Minería en el PBI Total, 1994-2015.



Fuente: Osinergmin, cuadro elaborado por la Gerencia de Políticas y Análisis Económico (GPAE). Datos extraídos INEI.

La minería se encuentra directamente relacionada con el comportamiento de la demanda externa; lo cual se encuentra evidenciado en la participación de las exportaciones mineras en la balanza comercial. El MEM al año 2016 muestra que la participación de la exportaciones mineras en la totalidad de las exportaciones nacionales, representan en promedio desde el año 2007 al 2016, aproximadamente el 63%; es decir que la exportación minera lidera el ranking de exportaciones nacionales hace 10 años; como lo muestra la siguiente tabla.

Tabla 2.2. Exportaciones Mineras Nacionales Periodo 2007-2016.

Valor US\$ Millones	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones Mineras	18,730	19,513	17,570	23,497	29,623	30,035	26,376	22,939	21,139	23,817
Resto de Exportaciones	9,364	11,505	9,501	12,306	16,753	17,375	16,485	16,594	13,096	13,020
Participacion %										
Exportaciones Mineras	67%	63%	65%	66%	64%	63%	62%	58%	62%	65%
Resto de Exportaciones	33%	37%	35%	34%	36%	37%	38%	42%	38%	35%

Fuente: Anuario Minero 2016 MEM Reporte Estadístico.

Elaboración Propia.

En cuanto a las inversiones, se debe englobar a las inversiones en las distintas etapas de la actividad minera, pues existen empresas que se dedican a ciertas etapas de la actividad minera, las cuales han sido ya mencionadas en el apartado 2.2 del presente capítulo. Es importante mencionar que el incremento de la inversiones en la actividad minera corresponde en gran parte al marco regulatorio favorable del sector en el País, el cual se fue gestando desde la década de los noventas con la dación de normas como el Decreto Legislativo N° 718, Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Minero y del Decreto Supremo N° 014-1992-EM, Texto Único Ordenado de la Ley General de Minería.

El anuario minero 2016 del MEM, muestra un crecimiento sostenido de la inversión en el sector minero desde el año 2007 al primer trimestre del 2016; registrándose la mayor inversión en el año 2013, suma que asciende a los 9,940 millones de dólares, como se muestra a continuación en la siguiente Tabla.

Tabla 2.3. Inversión Anual en el Sector Minero por rubros (US\$ Millones)- Periodo 2007 al 2016
(Primer Trimestre)

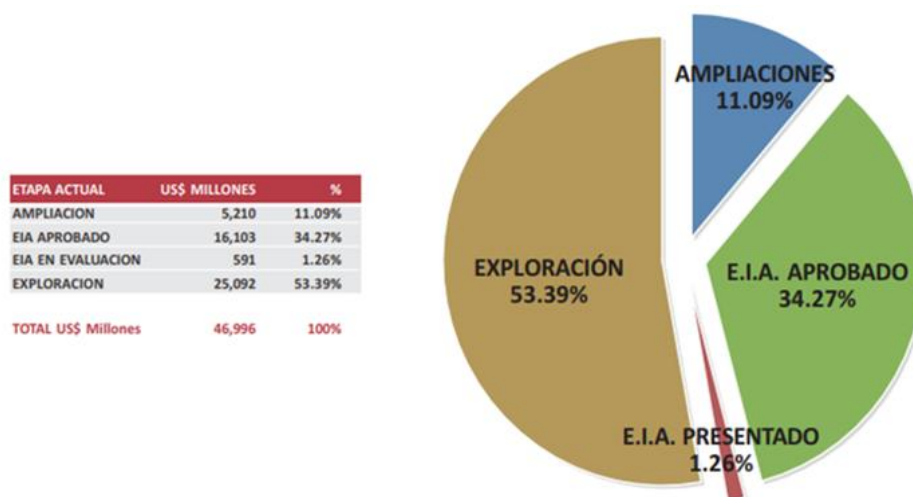
Rubro	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 /1
Equipo de Planta de Beneficio	64	141	320	416	1,125	1,140	1,414	889	446	234
Equipo Minero	126	177	500	518	776	525	789	557	654	386
Exploración	137	168	394	616	869	905	776	616	526	373
Explotación	338	440	531	738	870	1,005	1,077	910	795	933
Infraestructura	337	321	376	828	1,407	1,797	1,808	1,462	1,227	1,075
Otros	198	329	505	444	1,412	2,492	3,671	4,015	3,594	900
Preparación	50	132	196	510	788	639	405	417	375	349
Total	1,249	1,708	2,822	4,069	7,247	8,504	9,940	8,867	7,617	4,251

Fuente: Anuario 2016 MEM Reporte Estadístico.

Elaboración Propia.

En el mismo sentido, la mencionada institución indica que la proyección de las inversiones para los próximos años para las diversas etapas del sector, ya sea en actividad de exploración y en ampliaciones mineras superaran los US\$ 63,000 millones; proyectos que se llevarán a cabo en Ancash, Arequipa Cajamarca, Cuzco, Huancavelica, Ica, Junín, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura y Tacna. El siguiente gráfico presenta los principales proyectos mineros que la mencionada institución presenta para el año 2017:

Gráfico 2.3. Cartera Estimada de Proyecto Mineros según etapa actual 2017.



Fuente: Dirección de Promoción Minera.MEM. Información actualizada a junio de 2017.

Desarrolladas las variables económicas que ayudan a entender la transcendencia de la minería en la economía peruana, se concluye que la actividad minera ha sido y es uno de los principales sectores de la economía del país, cifras que como lo muestra el informe del INEI de Febrero de 2017, indican que la economía peruana creció 3.9% durante el 2016, ligeramente más de lo esperado pero muy por debajo del ritmo de crecimiento de la economía de los últimos 15 años; siendo el principal protagonista de este crecimiento el sector Minero, que creció 21.2% con respecto al año pasado.

2.5. Transferencia de Empresas.

2.5.1. Definición.

En primer lugar, para definir en qué consiste el término transferencia de empresa, se debe previamente definir qué es empresa. Para efectos de la presente investigación el término empresa y sociedad, serán usados de manera equivalente, teniendo en cuenta la diferencia conceptual que existe entre ambos términos.

El autor Garrigues (1993) señala que desde una perspectiva económica, la empresa es la organización de los factores capital y trabajo, con el fin obtener ganancias ilimitadas.

En el mismo sentido Morales A. (1995), define a la empresa como la organización de capital y trabajo con el fin de producir bienes o servicios, concebida como un instrumento para que el empresario realice su actividad y se manifiesta a través de la organización que recae en ella.

Por ende, se considera como empresa a el conjunto de Capital y Trabajo con el fin de generar beneficios, rentabilidad o flujos de caja futuros.

En cuanto al concepto de Transferencia de Empresas algunos autores como Espinosa R. (2015) define a la transmisión de la empresa como la transferencia de un conjunto, el cual da lugar a negocios complejos que dependen de la naturaleza de los elementos que se transfiere; y que son tres las características importantes de la transmisión de una empresa comercial:

- Se trata de la transmisión de un conjunto heterogéneo de elementos, derechos y relaciones de hecho, cuya transferencia dependerá de las reglas aplicables según su naturaleza.
- Es necesaria la existencia de una organización y relaciones de hecho.
- Que no es necesario la existencia de un patrimonio conformado de cosas y derechos, ya que se puede tratar cuyos elementos materiales no se encuentren en buen estado; sin embargo la empresa como organización tiene buenas expectativas.

Por otro lado, Rebaza (2005) refiriéndose a la transferencia de empresas como adquisición corporativa, indica que cualquiera sea la modalidad con la que se efectúe, ya sea mediante la transferencia de acciones, una fusión u otra estructura legal, lo que efectivamente se transfiere es la toma de control del negocio que lleva a cabo la empresa.

¿Y a qué se denomina cómo toma de control del negocio?, conforme a la idea de Lazo del Castillo (2015) quien cita al autor Coates, concepto que se encuentra expresado en los materiales de lectura preparados para el curso titulado “Mergers&Adquisitions” en la escuela de Leyes de la Universidad de Harvard,

establece que la toma de control tiene como objetivo poner los activos de dos o más negocios bajo el control de una sola administración.

En el mismo sentido el mismo autor citando a los autores ingleses Weinberg y Blank, señala que la toma de control ejercido por las sociedades, consiste en operaciones que permiten adquirir el control de los activos de la sociedad, ya sea por adquirir la calidad de propietario de los mencionados activos o por la obtención indirecta del control de la sociedad.

Luego de las definiciones citadas, se define a la toma de control del negocio como el poder de conducir la operatividad de un negocio, entendido éste como la actividad empresarial en sí; y no siendo una simple transferencia de activos o acciones de la sociedad.

Volviendo a la definición de Transferencia de empresas, se define a la misma como la transferencia del conjunto de activos que conforma el negocio o aquellos predominantes para la operatividad de la empresa; y de la transferencia del control de decisión o el control societario o de administración de la sociedad.

2.5.2. Motivos por los que se Efectúan las Transferencias de Empresas.

En los últimos años, en el Perú se ha mostrado un gran desarrollo en la transferencia de empresas y esto se debe al crecimiento económico que ha venido desarrollándose en los últimos años, lo cual conlleva a que las empresas busquen afianzarse y disminuir sus riesgos; siendo ello que la transferencia de empresas es un medio por el cual las empresas pueden conseguir dichos fines.

Los motivos por los cuales se llevan a cabo las operaciones transferencia de empresas pueden ser de distinta índole y corresponder a distintos objetivos; sin embargo en la presente investigación se va a mencionar los que se considera como más importantes.

El primero de ellos, la necesidad de integración horizontal, la cual consiste en la integración de empresas del mismo sector con el fin de aumentar los ingresos o reducir sus costos.

Otro de los motivos puede corresponder a una integración vertical la cual consiste en la integración de empresas que pertenecen al mismo sector pero que participan en distintas etapas del proceso de producción, este tipo de integración generalmente corresponde al objetivo de mejorar la reducción de costos.

O la operación puede corresponder a una necesidad de mejora de gestión de la empresa objetivo, en estos casos la compra por parte de una empresa especializada en la gestión del sector de la empresa objetivo, logra a que la empresa objetivo se vuelva más eficiente en el mercado y recupere el tiempo perdido por la mala gestión.

La obtención de poder de mercado y la eliminación de las empresas que constituyen la competencia directa; es otro motivo por el cual las empresas efectúan una operación de compra y venta de empresas.

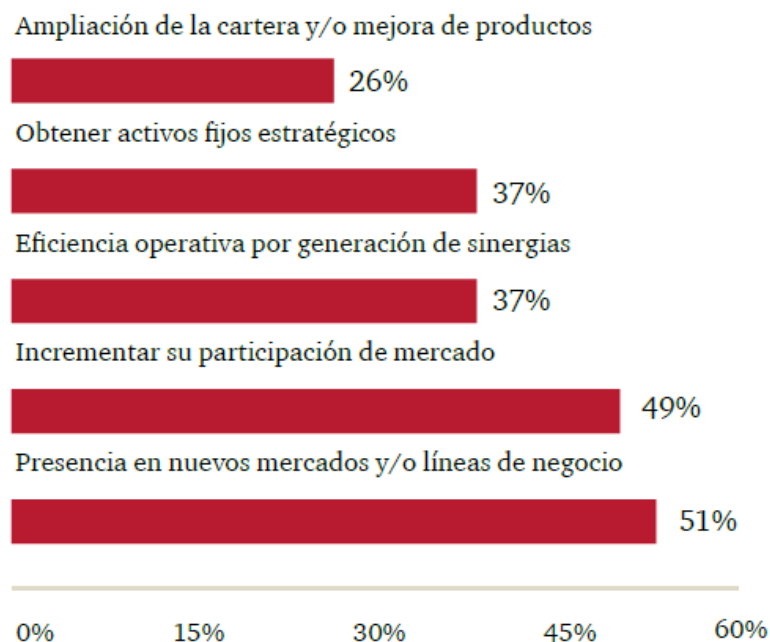
Y finalmente, la operación puede corresponder netamente a los beneficios tributarios que implique la operación en sí; como por ejemplo el aprovechamiento de créditos o ahorros fiscales que implique la operación.

Price Waterhouse Coopers (2014), en su informe de Fusiones y Adquisiciones del año 2014, señala que los motivos por los cuales las empresas participan en estas operaciones, se encuentran alineados con el movimiento del mercado; la encuesta realizada por dicha firma sobre los principales motivos a diversos actores, como corporaciones, fondos de inversión y consultoras, arrojó como resultado que los dos principales motivos para efectuar una operación de compra y venta de una empresa, corresponde el 51 % de los encuestados a obtener presencia en nuevos mercados o líneas de negocios, siendo que el 49% restante optó por obtener una mayor participación en el mercado. Otros motivos no menos importantes, son la necesidad de aumento de la cartera de productos y servicios, la obtención de activos estratégicos,

generación de sinergias y eficiencia en costos. Tal como lo muestra el siguiente gráfico.

Gráfico 2.4. Razones para participar en una Transferencia de Empresas.

Razones para participar en una F&A - Corporativos y Consultoras



Fuente: Encuesta Fusiones y Adquisiciones 2014.

Elaboración: PWC – PAD

Price Waterhouse Coopers (2015), en el estudio de Fusiones y Adquisiciones correspondiente al periodo 2015, establece que los principales motivos para efectuar una operación de transferencia de empresas, según los resultados arrojados por las encuestas efectuadas a los mismos actores del informe del periodo 2014, fueron en un 56 % el de obtener activos estratégicos y en un 34% lograr eficiencias operativas por generación de sinergias. Como se puede observar los resultados de este periodo difieren del anterior, siendo motivo líder en este periodo el de obtener activos estratégicos en el mercado, desplazando a los motivos anteriores; siendo el motivo con mayor aceptación el de la adquisición de activos estratégicos, ligado a que la mayoría de los grandes empresarios prefieren participar en la compra y venta de una empresa

ya operativa y con todos los permisos en regla a que empezar desde cero. El siguiente gráfico muestra el resultado:

Gráfico 2.5. Principales Motivos para incursionar en un proceso de Transferencia de Empresas.

¿Cuáles son los principales motivos para incursionar en una F&A? –
Corporativos y consultoras



Fuente: Encuesta Fusiones y Adquisiciones 2015.

Elaboración: PWC – PAD.

Y en su último informe sobre Fusiones y Adquisiciones Price Waterhouse Coopers (2016), muestra como resultado de las encuestas efectuadas, que el motivo con el mayor porcentaje, 69%, fue el de expandir la base de clientes y entrada a nuevos mercados. Como lo muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 2.6. Principales Objetivos de una Compañía al plantear su estrategia de Transacciones.



Como se ha podido observar en los tres últimos informes sobre el panorama de las operaciones de transferencias de empresas efectuados por PWC, los cuales muestran una serie de motivos por los que se efectúan dichas operaciones; siendo que el motivo preferente será el resultado de la relación del dinamismo del mercado en el que se desenvuelven dichos actores combinados, con el fin de cada empresa participante en la operación.

2.6. Modalidades de Transferencia de Empresas.

En cuanto a las modalidades de llevar a cabo una transferencia de empresas el autor Forsyth S. (2011), establece dos formas directas de diseñar la transferencia de una empresa, la primera consiste en la transferencia de activos específicos de la empresa objeto de transmisión, los cuales son transferidos mediante contratos de compraventa dependiendo de la naturaleza de los activos objetos de la transacción; y la segunda es la venta de acciones o participaciones representativas del capital de una sociedad que es propietaria de un negocio en marcha, en esta segunda forma el citado autor establece que lo que realmente se transfiere es el negocio en marcha, es decir la capacidad de generación flujos de efectivo y beneficios para el futuro.

En el mismo sentido Payet (2015), establece que la transferencia de una empresa puede llevarse a cabo de diversas formas jurídicas- desde el tradicional traspaso del negocio, con la cesión al comprador de los activos, pasivos y relaciones jurídicas de la empresa hasta las operaciones de reorganización societaria.

El ordenamiento Jurídico peruano ofrece distintas modalidades de diseñar una transferencia empresarial, para efectos de ésta investigación, se ha clasificado la transferencia de empresas en tres modalidades, es preciso que se indique que las tres modalidades presentadas pueden combinarse entre sí para llevar a cabo el objetivo final, que es la transferencia del negocio.

2.6.1. Transferencia de Activos (Control de Activos).

Este tipo de modalidad supone la transmisión del negocio vía transferencia de los activos vinculados al mismo. El diseño de este tipo de transferencia dependerá de la clase de Activos materia de la transacción, por ejemplo, la transferencia de la propiedad de los inmuebles donde la empresa materia de transacción lleva a cabo sus actividades industriales; la transferencia de la cartera de clientes, entre otros.

La complejidad de la modalidad va depender de los activos a transferir; lo cual a su vez va a depender de una serie de elementos jurídicos que garanticen la operación. A manera de mención de dichos elementos, en estos tipos de transacciones se suelen usar pactos o cláusulas que aseguren la fijación del precio, lo cual incluye su valuación y correspondientes ajustes; la asignación de riesgos en cada operación mediante el uso de las declaraciones y garantías, acompañadas de indemnizaciones; entre otras.

Es importante establecer que para efectos de esta modalidad, los activos que transfieren son los activos representativos del negocio y no una simple transferencia de activos.

2.6.2. Transferencia de Acciones.

Para poder entender esta modalidad de transferencia de empresas, la presente investigación establecerá como la legislación peruana define a las acciones; para ello la Ley General de Sociedades (en adelante LGS) aprobada por la Ley N° 26887 en su artículo 82°, define a las acciones como la representación de partes alícuotas del capital social de la empresa, con el mismo valor nominal y que dan derecho a voto,

salvo las excepciones establecidas en la ley. Y en cuanto a las clases de acciones que existen, la mencionada norma en el artículo 88° establece que pueden existir diferentes clases de acciones, y la diferencia entre las mismas radica en los derechos y/u obligaciones que corresponden a sus titulares.

La Ley de Títulos Valores aprobada por la Ley N° 27287, en el artículo 255° define a las acciones como aquellos valores mobiliarios emitidos de manera masiva, con características semejantes o no en cuanto a los derechos y obligaciones que representan, las cuales confieren a sus titulares derechos de participación en el capital, patrimonio o utilidades de la entidad emisora; las mismas se emiten sólo en forma nominativa, y son indivisibles y representan la parte alícuota del capital de la sociedad emisora.

En cuanto su transmisibilidad, es pertinente anotar que para efectos de esta investigación, se debe entender como transferencia del control, entendido éste como el poder de decisión sobre la vida de la sociedad. La modalidad de cómo se lleven a cabo va depender de que si las empresas cuyas acciones se pretenden transferir se encuentren listadas en la Bolsa de Valores de las que no; lo cual define si es que la transferencia de la empresa se efectuará a través de una oferta privada a los accionistas de la sociedad que se pretende adquirir o través de una oferta público de adquisición (en adelante OPA).

Las empresas que no se encuentran listadas en la bolsa, la transferencia de sus acciones se efectúan generalmente de manera privada sin que se encuentren enmarcadas en normativas que regulen la oferta y la adquisición de estas. Para ello la LGS establece que las limitaciones a la transferencia de acciones no pueden significar una prohibición absoluta; siendo que dichas limitaciones son de observancia obligatoria para la sociedad siempre y cuando se encuentren contempladas en el pacto social, en el estatuto o se originen en convenios privados entre los mismos accionistas o entre accionistas y terceros, pactos que deben haber sido notificados a la sociedad. Las mencionadas limitaciones deben ser por plazo determinado o determinable y no podrá exceder de diez años prorrogables antes del vencimiento por periodos no mayores.

En cuanto al uso de esta modalidad, Payet (2015) indica que por su simplicidad es la modalidad más usada en el mundo de los negocios y el mecanismo por excelencia para la adquisición de empresas; siendo que la estructuración y el contenido de los contratos de compraventa de acciones proviene de la práctica anglosajona, denominado “Stock Purchase Agreement”, debido a su utilidad en cuanto la eficiencia de gestión de riesgos que lleva a cabo esta modalidad. Para aminorar los riesgos, las partes mediante esta modalidad tratan de que se regule de manera detallada las características o cualidades de la empresa, así como la responsabilidad de cada parte, con la finalidad de que elimine la incertidumbre de la transacción. Dentro de los elementos que usualmente se usan en los contratos de compraventa de acciones para eliminar los riesgos, son las declaraciones o representaciones y garantías, que consisten en aseveraciones por parte del vendedor sobre la empresa objeto de transacción; la cuales que junta con las cláusulas de saneamiento, indemnizaciones y límites de responsabilidad de las partes.

Si es que la empresa cuyas acciones se pretende transferir cotizan en la Bolsa, se debe tener en cuenta lo que establece la Ley de Mercado de Valores aprobada por el Decreto Supremo N° 093-2002/ EF establece en el artículo 68° y el Reglamento de Oferta Pública de Adquisición y de Compra de Valores aprobado por Resolución de CONASEV N° 009-2006 y modificada por Resolución de CONASEV N° 020-2006 en el artículo 4°, las mencionadas normas establecen, que cada vez que un inversionista desee adquirir un porcentaje de acciones que le otorguen el control de una sociedad, deberá efectuar una OPA dirigida a todos los accionistas de la empresa que pretende adquirir; salvo las excepciones que indica la norma correspondiente.

Las mencionadas normas establecen que son cuatro los requisitos que deben coexistir para que se genere la obligación de formular una OPA; el primero de ellos consiste en que la transferencia de valores o de derechos políticos que genere la adquisición de participación significativa sea a título oneroso. El segundo, que la sociedad objetivo debe contar con una clase de valores con derecho a voto, o susceptibles de otorgar derecho a voto, inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. El tercero, que la adquisición conduzca a que el adquirente; alcance o supere una participación del 25%, 50% o 60% en el capital social de la sociedad objetivo; o

que adquiriera una cantidad de acciones que le permita remover o designar a la mayoría de los directores, o modificar los estatutos de la sociedad; o tenga la potestad de ejercer los derechos políticos de acciones. Y el cuarto, que dicha adquisición no se encuentre incluida en ninguna de las excepciones previstas por la ley.

Como lo indica Lazo del Castillo (2015), es importante mencionar que en el Perú a diferencia de los países desarrollados; las sociedades que cotizan en bolsa presentan una estructura de propiedad, en la que un grupo reducido de accionistas son los que controlan la administración de la sociedad; ocupando puestos claves en la Gerencia y Directorio; por ende no existe la divergencia entre administración y propiedad como sucede en los países mencionados.

En el mismo sentido Lazo del Castillo (2015), indica que en el Perú el mecanismo de la OPA no ha sido muy utilizado en las transferencias de empresas; siendo que las que se formularon se efectuaron en su mayoría a raíz de la obligación legal de efectuarla; y no correspondiendo al sentido económico de dicha figura, es decir como mecanismo de adquisición de valores con derechos políticos de una sociedad que cotiza y como el de supervisar la administración de sociedades con accionariado difundido. Como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 2.4. Transferencias de Acciones mediante OPA's (2006- 2014).

	Año	Emisor	Oferente	Cantidad a Adquirir	Acciones Adquiridas
1	2008	Compañía Minera Milpo S.A.A.	Volarantim Metais Investimentos Ltda.	147,151,328	1,016,654
2	2009	Compañía Minera Atacocha S.A.A.	Minera Milpo S.A.A.	134,046	378
3	2010	Compañía Minera Milpo S.A.A.	Volarantim Metais Cajamarquilla S.A.	163,000,000	163,000,000

Elaboración Propia: Información sustraída de las memorias institucionales anuales de CONASEV- SMV 2006- 2014.

2.6.3. Reorganizaciones Societarias.

Esta modalidad de transferencia de empresa se encuentra regulada en el IV libro de la segunda sección de la LGS, titulada bajo la denominación “Reorganización de Sociedades”; la presente investigación se centrará solamente en la Fusión, la Escisión y la Reorganización Simple, como modalidades de transferencia de propiedad de empresas y no bajo el contexto de un proceso de concentración de empresas.

a) Fusión.

El Autor Elías L. (2015), citando a Oategui (1981) dice Mediante la Fusión los Patrimonios de dos o más sociedades que denominadas sociedades fusionantes se unifican en un solo patrimonio y con ello en vez de coexistir varias personas jurídicas, existirá en lo sucesivo una sola persona jurídica o sujeto de derecho que llamaremos sociedad fusionaria.

El autor Garrigues (1993), señala que la fusión es un acto corporativo en el cual dos o más sociedades mercantiles combinan sus patrimonios y reúnen a sus respectivos socios en una sola entidad.

De acuerdo a Elías (2015) las características esenciales de la fusión son:

- El traspaso en bloque y a título universal de los patrimonios de las entidades que se extinguen.
- La creación de una nueva entidad social, como producto del resultado de la operación.
- La extinción de las sociedades que fueron absorbidas o incorporadas.
- La variación del monto del capital de la entidad absorbente o incorporante.

La Fusión se encuentra regulada en el artículo 344° de la LGS, la cual establece de manera clara dos formas de realizar esta operación:

- La Fusión por incorporación que consiste en la unión de los patrimonios a título universal dos o más sociedades para constituir una nueva, con la consecuente extinción de las sociedades que fueron incorporadas. Y,
- La Fusión por absorción que consiste en la absorción por parte de una sociedad, denominada absorbente, del patrimonio integral de otra u otras sociedades, denominadas absorbidas, con el fin de formar uno solo; este tipo de operación implica la extinción de la sociedad o sociedades absorbidas.

b) Escisión.

El autor Oategui (1981), define a la escisión como el desdoblamiento de una sociedad en nuevas sociedades, pudiendo subsistir o extinguirse la sociedad inicial.

Por ende, se define a la escisión como la división del patrimonio de una sociedad en uno o más bloques, los cuales serán transferidos a otra u otras sociedades. Estos bloques patrimoniales pueden estar compuestos por activos, por activos y pasivo; o por un fondo empresarial.

De acuerdo a Elías L. (2015), las características esenciales de la Escisión son:

- La transmisión de los bloques patrimoniales de las sociedades escindidas.
- La extinción de las sociedades escindidas, solo en el caso de la primera forma de escisión.
- En la segunda forma de escisión, la subsistencia de las sociedades escindidas, efectuando el respectivo ajuste de capital.
- La formación del capital y el aumento del mismo de las sociedades beneficiarias, en el primer caso cuando se trata de la formación de nuevas sociedades; y en el segundo, cuando se trata de sociedades ya existentes.

Esta modalidad se encuentra regulada en el artículo 367° de la LGS, la cual establece dos formas de llevarse a cabo: La primera que consiste en la división de todo el patrimonio de una sociedad en uno o más bloques patrimoniales, los cuales son transferidos a favor de una nueva o una sociedad existente, implicando la extinción de

la sociedad dividida; y la segunda, consiste en la segmentación del patrimonio de una sociedad en uno o más bloques patrimoniales a favor de una nueva o una sociedad existente, sin que la sociedad segmentada se extinga.

c) Reorganización Simple.

Esta modalidad se encuentra regulada en el artículo 391° de la LGS, la cual consiste en la segmentación de uno o más bloques patrimoniales de una sociedad y los aporta a una o más sociedades nuevas o existentes, recibiendo a cambio y conservando en su activo las acciones y participaciones correspondientes a dichos aportes.

Esta figura posee las mismas características que la escisión, ya que se produce la división del patrimonio de la sociedad para transferirlo a otras sociedades; con la diferencia de que en esta figura las acciones que emite la sociedad o las sociedades receptoras de los patrimonios, lo hacen a favor de la sociedad aportante y no de sus accionistas, manteniendo la sociedad aportante el capital social y reemplazando el patrimonio aportado con las acciones recibidos de la sociedad o sociedades receptoras.

2.7. Transferencias de Empresas Mineras en el Perú.

A principios de los noventas, la economía del Perú se apertura dando inicios a los procesos de privatización de las empresas mineras, en esa época, las más significativas concesiones mineras del país se encontraban bajo la dirección del estado. Este proceso de privatización se produjo en un momento en el que la minería se encontraba en un estado crítico; debido a esta situación, el estado mediante la dación de la Ley de Promoción de Inversiones en el Sector minero, aprobada por el Decreto Legislativo N° 708 publicado el 03 de Junio de 1992, promueve la mayor participación de capitales ya sea procedencia nacional o extranjera en el sector minero.

El BCRP señala que desde 1991 a 1998 se llevaron a cabo más de 180 privatizaciones, las cuales comprendieron la transferencia de aproximadamente 80

empresas; siendo las principales del sector minero las empresas Centromin, Minero Perú, Tintaya y Sider Perú.

Ruiz C. (2002), señala que el proceso de privatización minera generó recursos por 1.175 millones de dólares al estado, suma que representa el 13% del total de los ingresos provenientes de las privatizaciones efectuadas.

En cuanto a las modalidades utilizadas para transferir las empresas al sector privado, fueron el proceso de subasta del mayor porcentaje del accionariado al operador principal; y la transferencia de las acciones a los trabajadores e inversionistas tanto locales como internacionales de dichas entidades. También se efectuaron privatizaciones por medio de capitalizaciones, mediante la venta de activos de dichas empresas; la siguiente tabla muestra las principales privatizaciones del sector minero.

Tabla 2.5. Principales transacciones en el Sector Minero desde 1992- 2001.

Fecha del contrato	Privatizacion	Comprador	Pago
Dic-92	Hierro Perú S.A.	Shougang Corporation (China)	128,3
Feb-93	Proyecto Quellaveco	Mantos Blancos (Chile)	12,8
Mar-94	Mina de Cobre Cerro Verde	Cyprus Minerals (USA)	35,4
May-94	Proyecto de Cobre la Granja	Cambior Inc (Canadá)	22,0
May-94	Refinería de Cobre de Ilo	Southern Perú Copper Corp.	66,6
Nov-94	Mina de Cobre Tintaya	Magma (USA), transferico a BHP (Australia)	275,2
Feb-95	Refinería de Zinc de Cajamarquilla	Cominco (Canadá)/ Marubeni (Japón)	154,5
Sep-96	Proyecto de Cobre Antamina	Río Algom/ Noranda/ Teck/ Mitsubishi	20,0
Abr-97	Yuliyacu S.A.	Yuracmayo S.A. (Perú)	8,5
Sep-97	Mahr Tunel S.A.	Volcan Cía Minera S.A. (Perú)	127,8
Oct-97	Metal Oroya S.A. (Complejo Metalúrgico La Oroya)	Renco/ Doe Run (USA)	121,5
Ago-98	Cobrizo S.A. (Mina Cobrizo)	Doe Run (USA)	7,5
Sep-99	Paraqsh S.A. (Cerro de Pasco)	Volcan Cía Minera S.A. (Perú)	61,8
Mar-01	Isayacruz S.A. (25%)	Glencore (Suiza)	18,6
Jul-01	Electroandes S.A.	PSEG Global Inc. (USA)	227,1
	Prospectos y otras transferencias menores		10,7

Fuente: Elaboración propia fuente COPRI. Comisión de la Inversión Privada.

Luego de la creciente ola de privatizaciones efectuadas, como lo indica Ruiz C. (2002), en el país se gestó una etapa, comprendida entre 1998 al 2000; de paralización de las operaciones de transferencia de empresas públicas al sector privado, lo cual vino acompañado de la disminución de las inversiones que se habían proyectado.

Luego del periodo de estancamiento de las privatizaciones, se gestó el periodo de bonanza del sector minero, crecimiento de las inversiones en el sector, ampliaciones y nuevos proyectos, ganancias exorbitantes debido a la alza en el precio de los metales.

Dentro de este periodo se efectuaron operaciones de transferencia importantes como la venta de la participación mayoritaria de Teck Cominco y Marubeni en Refinería de Zinc de Cajamarquilla, al consorcio Chino Zijin, Monterrico Metals por US\$200 millones.

Torres C. (2014), señala que durante todo ese periodo de bonanza al 2010, eran cinco los grupos económicos liderados por familias peruanas como los Buenaventura, Brescia, Volcan, Hochschild y Milpo; quienes constituyen los conglomerados del sector minero nacional más importantes en términos de ingresos y utilidades, con una participación relativa conjunta de 30,9% y 33,2% del total, respectivamente, si solo se toma en cuenta a los doce grupos mineros nacionales, los cinco grupos bajo análisis explican más de 80,0% de los ingresos y 92,0% de las utilidades.

De acuerdo a la Guía legal para negocios en Perú 2015 elaborada por el Estudio Olaechea (2015), durante el periodo del 2010 al 2014, el número y el valor de las operaciones se ha visto incrementado anualmente en un promedio del 15.6% y 21.7%. Una de las grandes operaciones efectuadas en el mencionado periodo fue en agosto del 2010, en donde Votorantim procedente de Brasil incrementó su participación en la empresa minera Compañía Minera Milpo S.A.A. después de adquirir el 16.4% de las acciones con derecho a voto, en una operación valorada en US\$ 420 millones. Otra de las operaciones importantes, se efectuó en marzo del 2011, en donde Gold Field Corona BVI Limitada anunció la colocación de una orden de compra para adquirir en la Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima el 100% de las acciones comunes y de inversión emitidas por Goldfields La Cima S.A., con el fin de obtener el 8%

restante de las acciones de Goldfields La Cima S.A. Y en el 2014, se llevó a cabo la transacción más importante del sector, MMG Limited, filial de China Minmetals Corp. adquirió el proyecto minero Las Bambas a Glencore por US\$7005 mil millones.

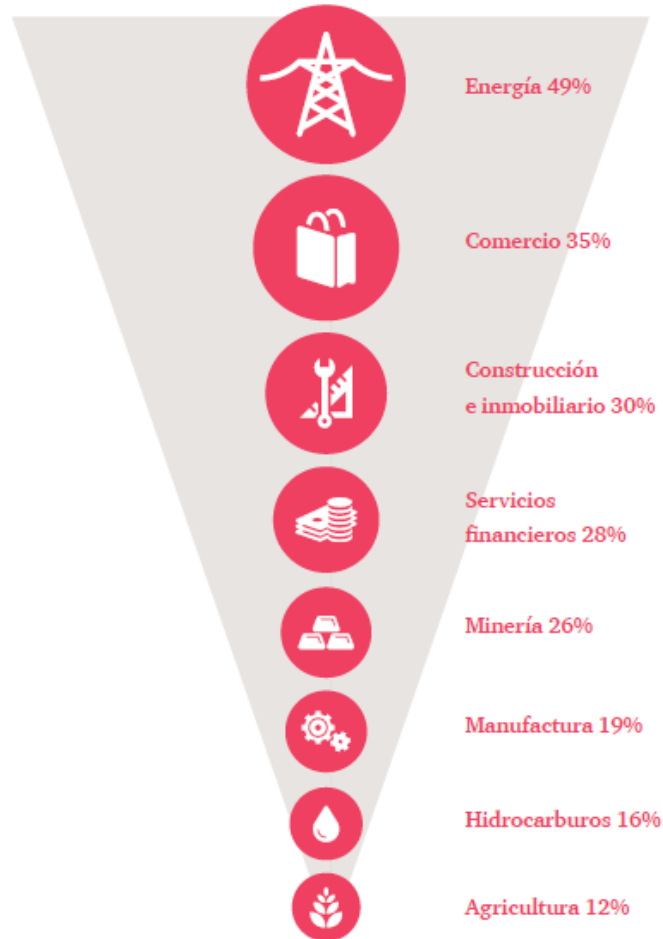
En el mismo sentido Price Waterhouse Coopers (2014), señala que en el año 2014 se llevó a cabo la transacción más significativa en el mercado de las Fusiones y Adquisiciones; siendo la protagonista la compra de Las Bambas, propiedad del grupo suizo Glencore, por el grupo chino MMG.

Para el año 2015, Price Waterhouse Coopers (2015) señala la significativa alza del mercado de Fusiones y Adquisiciones en el país; siendo que el volumen de transacciones sumó aproximadamente US\$ 4,630 millones, monto generado a lo largo de alrededor de 120 transacciones. Siendo una de la protagonista de dicha alza, la adquisición de Rio Alto Mining Ltd., poseedora de las minas La Arena I y los proyectos La Arena II (oro) y Shahuindo (cobre), por corporación canadiense Tahoe Resources Inc.

El panorama para el año 2015, muestra a la Minería en el quinto lugar del ranking de sectores que resultan atractivos para efectuar operaciones de Transferencias corporativas, como se puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 2.7. Sectores Atractivos para realizar Transferencias de Empresas

¿Qué sectores le resultan atractivos para realizar una F&A?
Corporativos, consultoras y fondos de inversión.



Fuente: Encuesta Fusiones y Adquisiciones 2015.

Elaboración: PWC.

Para el año 2016, Montoya (2016) Semana Económica, indica que el mercado de las operaciones de transferencias corporativas en el Perú, se recuperó en función de las efectuadas en el 2015; siendo las protagonistas en el sector minero, la venta por parte de KLS energy a Minsur de Marcobre (Mina Justa) operación que bordeó el monto de 60 millones de dólares americanos; y el aumento de la participación en el accionariado de Compañía Minera Milpo, pasando de un 60 % al 80 % de participación de parte de Votorantim Metals Cajamarquilla, operación que bordeó la suma de 172 millones de dólares americanos.

Desde la gran operación efectuada en el 2014 (con la transferencia de las Bambas), en los siguientes periodos el mercado de las transferencias corporativas se ha mantenido, no teniendo como los principales protagonistas al Sector minero; como lo indica Deloitte (2016), se vienen prediciendo durante varios años atrás un resurgimiento del mercado de las transferencias corporativas en el sector minero; sin embargo su valor y volumen siguen desilusionando.

En la actualidad el panorama del mercado corporativo de las transferencias de empresa mineras no se ve prometedor; pues el estudio efectuado por la consultora Transactional Track Record (en adelante TTR), el Perú de acuerdo a las 27 operaciones de transferencias corporativas registradas en el primer trimestre del 2017, se coloca en el último lugar entre los países de la región; no correspondiendo dichas operaciones al Sector minero. En el mismo sentido Olivo B. (2017), citando a la analista de TTR, Marcela Chacón señala que debido a las crisis de los commodities en los últimos años, no solo en Perú sino en la región, algunas de las firmas mineras podrían realizar desinversiones en algunos de sus activos y proyectos no estratégicos, con el objetivo de reducir su endeudamiento y apalancar su capital.

Por ende, se puede concluir que el mercado de las transferencias del sector minero tuvo como antecedente las privatizaciones efectuadas por el estado durante la décadas de los noventas, pasado por una fase de estancamiento de inversiones; para luego gracias a la alza de los precios de los metales se dieron grandes transferencias de empresas mineras, siendo la mayor transacción la efectuada en el año 2014, la venta del proyecto de las Bambas, considerada como la mayor transacción en el sector del país. Las cifras en los años 2015 y 2016 disminuyeron considerablemente, siendo el panorama para el 2017 en el sector no muy prometedor; sin embargo el MEM muestra un futuro prometedor para los siguientes años, tal como se ha indicado en el apartado 2.4 del presente capítulo, en los próximos años tanto las actividades mineras superaran los US\$ 63,000 millones; proyección que se espera que vaya de la mano con el movimiento del precio de los metales y de esa manera de una segunda etapa de bonanza minera.

CAPITULO III: EL RIESGO EN LAS TRANSFERENCIA DE EMPRESAS MINERAS EN EL PERÚ.

3.1. Teoría del Riesgo.

3.1.1. Concepto.

El riesgo es definido por Aventín (1992), como la incertidumbre de que acontezca una determinada situación que conlleve la materialización de una expectativa de beneficio o pérdida.

Para Martín M. (2009), el riesgo consiste en la probabilidad de que un evento pueda afectar de manera adversa a una entidad e impedir de esa manera con sus objetivos.

Se puede apreciar que las definiciones contienen tres elementos que definen al Riesgo, las cuales son: el evento o eventos, la incertidumbre o probabilidad y el efecto. Por ende se define a el riesgo, como el conjunto de eventos de los cuales se tendrá la incertidumbre de los efectos que se conformen sean beneficios o no.

3.1.2. Administración del Riesgo.

En el mundo empresarial el riesgo es una variable de constante revisión, las empresas se encuentran expuestas a distintos tipos de riesgos y el éxito alcanzado por muchas de ellas, tiene que ver con la administración eficiente de los mismos.

Para Mejía Q. R. C. (2004) la administración del riesgo consiste en la coordinación de las actividades de una entidad con el fin de manejar la incertidumbre, mediante el establecimiento de medidas que identifiquen, valoren y manejen los eventos pasibles de generar efectos negativos para la entidad.

Para Morales (2016), la administración del riesgo consiste en un proceso en cual se identifica, se mide y se gestiona los riesgos que pueden afectar a la empresa, por

ejemplo causando efectos negativos en los activos, las ganancias, los empleados o los servicios brindados por la empresa. Teniendo como principal objetivo el permitirle a la empresa tomar conocimiento de los riesgos, y proveerse de los recursos necesarios para alcanzar el objetivo; además de proveer los medios para la temprana detección y corrección de decisiones erradas o inadecuadas.

3.1.3. Clasificación de los Riesgos.

La presente investigación presenta la clasificación propuesta por el autora Mejía Q. (2016) quien clasifica los riesgos que afronta una empresa de la siguiente manera:

- a) **Riesgo de Reputación.** Este riesgo tiene que ver con el prestigio de la empresa, el cual puede verse mermado y como consecuencia afectar económicamente a la empresa; la reputación de la empresa puede verse afectada por sucesos de fraude, insolvencia financiera, actos irregulares por parte de los trabajadores de la misma en el marco de sus funciones, etc.
- b) **Riesgo Puro.** Este tipo de riesgo se aplica a cualquier situación en la que no hay posibilidad de ningún beneficio. Ante este riesgo, se utilizan los seguros como medio para reducir las pérdidas que se generaran ante los acontecimientos que se encuentran fuera del control de la empresa. Por ejemplo, la pérdida de un desastre natural, un incendio, etc.
- c) **Riesgo Especulativo.** A diferencia del riesgo puro, este tipo de riesgo se aplica a situaciones en las que se puede generar un beneficio o una pérdida; pues los acontecimientos no se encuentran fuera del control de la empresa, si no se trata de decisiones que efectúa la misma, por ejemplo, una decisión de inversión, el lanzamiento de una nueva línea de negocio, etc.
- d) **Riesgo Estratégico.** Este riesgo consiste en los efectos adversos consecuencia de las decisiones estratégicas inadecuadas de la empresa; como por ejemplo, seguir un diseño de estrategia de marketing inadecuado, un erróneo plan de estrategia de ventas, etc.

- e) **Riesgo Operativo.** Este riesgo se refiere a la posibilidad de obtener resultados negativos como consecuencia de la ejecución de los procesos de operación de la empresa. Por ejemplo, la ineficiencia de los procesos de operación de una empresa, de los sistemas, de la actividad de las personas integrante de la mismas, etc.
- f) **Riesgo de Mercado.** El riesgo de mercado tiene que ver con las pérdidas o ganancias que la empresas puede obtener ante el movimiento de un activo de la empresa en el mercado. Por ejemplo, la inversión de la empresa en contrato con derivados financieros como metales, tipo de cambio etc.
- g) **Riesgo Precio de Insumos / Productos.** Este riesgo se encuentra relacionado con los movimientos en los precios de los insumos/productos que una empresa necesita para su actividad empresarial.
- h) **Riesgo de Crédito.** Este riesgo consiste en la posibilidad que los deudores de la empresa no cumplan con las obligaciones de pago con ella, y que por ende la misma se vea afectada financieramente ante los incumplimientos de pago.
- i) **Riesgo tecnológico.** Este riesgo como su propia denominación lo indica, se trata de todas afectaciones de carácter tecnológico que puedan afectar de manera negativa a la empresa, ejemplo de ello, el ataque de un virus a los sistemas de la empresa el cual puede generar la paralización de las actividades de la empresa; o el riesgo del avance de la tecnología que trae consigo el desfase de los sistemas de la empresa y por ende el no retorno de la inversión realizada por la empresa.
- j) **Riesgo Laboral.** Se refiere a los peligros inherentes a la actividad laboral, por ejemplo los accidentes de trabajo o enfermedades ocupacionales de los colaboradores de la empresa.
- k) **Riesgo Legal.** El riesgo Legal consiste en las consecuencias negativas ante el incumplimiento de las normas en general; es el riesgo de ser sancionado, multado

u obligado a pagar sumas de dineros como consecuencia de actividades de fiscalización o de incumplimiento de un acuerdo privado. Este es el riesgo al cual todas las empresas se encuentran expuestas debido a la diversas ramas que implica la actividad de las mismas; y debido a esta diversidad, la cual es una tipología de clasificación dentro del riesgo legal, se tiene el riesgo tributario.

El riesgo tributario es la probabilidad de que la empresa se encuentre pasible de ser sancionada por la entidad fiscal o tributaria ante el incumplimiento de la normativa fiscal, el cual puede ser por el desconocimiento de las normas tributarias, por errores en la interpretación de la norma, por la ambigüedad de las normas tributarias o corresponder a una conducta evasiva consciente.

Esta investigación se centrará en el riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú, el cual será desarrollado más adelante.

3.1.4. Medición del Riesgo.

La medición del riesgo es un procedimiento necesario para la toma de decisiones al interior de una empresa, pues normalmente éste determina (en gran medida) el sentido en el que se adopten, y al medirlo se puede sopesar asumirlo o no. A continuación se procederá a estudiar algunas metodologías que presentan formas de medir el riesgo y así poderlo hacer en el caso de las transferencias de empresas mineras. Conforme a la visión del documento denominado “Gestión de Riesgos: Análisis y Cuantificación” de la Comunidad de Madrid (Madrid), se presentan tres tipos de métodos utilizados para determinar el nivel de riesgos de las empresas, los cuales son:

a) Métodos Cualitativos.

Los métodos cualitativos analizan las cualidades o características del riesgo, probablemente el tipo de método más utilizado en la toma de decisiones de las organizaciones empresariales, en él los emprendedores utilizan su criterio, experiencia e intuición informada para decidir. Es factible utilizar estos métodos cuando el nivel

de riesgo pueda ser bajo y no se encuentre justificación para el uso de tiempo y recursos para hacer un análisis valorativo (pues implica más tiempo y recursos). También suele usarse como base para un posterior análisis cuantitativo. Dentro de los métodos cualitativos se pueden incluir cuestionarios y entrevistas estructuradas, evaluación para grupos multidisciplinarios, juicio de especialistas y expertos.

b) Métodos Cuantitativos.

Se consideran como métodos cuantitativos a los que permiten establecer valores de ocurrencia a las distintas formas de riesgo identificado, osea cuantificar o calcular el nivel de riesgo de la empresa o proyecto. Dentro de los métodos cuantitativos se pueden señalar: el de análisis de probabilidad, análisis de consecuencias o el de simulación computacional.

c) Métodos Semicuantitativos.

En estos métodos se utilizan ordenadores de jerarquía, como alto, medio o bajo, o descripciones más detalladas de la probabilidad y la consecuencia. Estos métodos se demuestran en relación con una jerarquización o escala apropiada y luego se calcula el nivel de riesgo, asignando un valor al criterio cualitativo. Es muy importante revisar la escala a utilizar, ya que debe ser clara, y no prestarse a confusión o la obtención de resultados erróneos, es decir las jerarquías o clasificación no pueden ser muy similares. También es posible utilizar diferentes fuentes, entre ellas se pueden utilizar los registros históricos, experiencias significativas en el uso de las escalas, usos en el sector, la literatura que se haya publicado, entre otras.

Para efectos de la presente investigación se utilizará éste último método, siguiendo el criterio de (Mejía Q. R. C., 2004), para lo que se considera dos variables fundamentales, en primer término la posibilidad real que el riesgo se convierta en contingencia (en adelante PRC) y el impacto que su efecto puede producir en la empresa (I). En la siguiente Tabla se procede a su representación.

Tabla 3.1. Calificación de que el Riesgo se Convierta en Contingencia

RIESGO SE CONVIERTA EN CONTINGENCIA (PRC)	
PRC	Calificacion
Baja	1
Media	2
Alta	3

Las calificaciones de la escala de posibilidad que el riesgo se convierta en contingencia (PRC) se incrementa en forma lineal, ya que es un aspecto evaluado de manera detallada en el procedimiento de la Due Diligence, mientras que las del impacto se incrementan en forma geométrica, con el fin de otorgarle una mayor importancia, ya que su afectación a la empresa será evaluada durante la negociación de la transferencia, afectando también el valor en la que será cotizada.

Tabla 3.2. Escala de Impacto

ESCALA DE IMPACTO (I)	
I	Calificación
Leve	5
Moderado	10
Grave	20

Entonces, identificadas las variables, la gravedad del riesgo va depender de la ubicación de su calificación en una de las diferentes zonas de la matriz de evaluación de los riesgos, la cual se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 3.3. Matriz de Medición del Riesgo Tributario.

PRC	Valor			
Alta	3	15 Riesgo moderado	30 Riesgo Importante	60 Riesgo Inaceptable
Media	2	10 Riesgo Tolerable	20 Riesgo Moderado	40 Riesgo Importante
Baja	1	5 Riesgo Aceptable	10 Riesgo Tolerable	20 Riesgo Moderado
	Impacto	Leve	Moderado	Grave
	Valor	5	10	20

Cada zona determina el tipo de riesgo calificado como aceptable, tolerable, moderado, importante o inaceptable, así un riesgo ubicado en la zona de riesgo aceptable, no representa peligro para la empresa, el que se encuentre ubicado en la zona de riesgo tolerable, genera poca afectación y su manejo en la negociación podrá ser sencillo. Cuando su ubicación se da en la zona de riesgo moderado será revelado en la Due Diligence y su afectación en la negociación podría ser trascendente, pero deberá ser evaluada para ambas partes, ya que este riesgo puede afectar la empresa de forma significativa; y si se ubica en la zona de riesgo importante se debe considerar un gran peligro para la empresa, será un aspecto revelado en la Due Diligence de manera muy clara. Finalmente, si se ubica en la zona de riesgo inaceptable, la afectación será grande y se revelará en la Due Diligence como un efecto muy peligroso para la empresa reduciendo ostensiblemente su valor de cotización en la transacción.

3.2. Formas de Atenuar el Riesgo.

Una vez identificado el riesgo y luego de ser medido, se debe establecer cuáles son los mecanismos para atenuar y responder ante los riesgos evidenciados, por lo que siguiendo la metodología planteada por Mejía Q. R. C. (2004), son cuatro las formas o medidas con las que se puede atender los riesgos de una empresa:

3.2.1. Aceptar el Riesgo.

Es procedente aceptar el riesgo, contrario a lo que pueda parecer para una empresa, en la medida en la que la posibilidad de que se haga una contingencia real sea muy baja y no tenga un impacto importante. Es posible que, en algunas oportunidades, para asumir el riesgo, se puede generar un fondo o provisión a fin de atender la contingencia, en caso se produzca, con lo que el riesgo deje de tener un efecto efectivamente negativo.

3.2.2. Reducir el Riesgo.

En el caso de enfrentar el riesgo a través de su reducción, de la misma manera que el caso anterior, se debe rebajar tanto la posibilidad de que el riesgo se haga contingencia (PRC) igual como su impacto, pudiendo enfrentarla de la siguiente manera.

a) Prevención.

Esta medida requiere haberse planificado con anterioridad, la prevención no es concurrente, se desarrolla antes que se produzcan los hechos que generan la contingencia, estas incluyen actividades de selección, de capacitación del personal y de supervisión, el desarrollo de auditorías, consultorías, entre otros, de esta manera se evita el surgimiento de la contingencia, eliminando el surgimiento del riesgo.

b) Protección.

Esta herramienta se activa con la finalidad de evitar que el daño se vuelva inmanejable, sustentando su capacidad de defensa en el uso de tecnología, resguardo, procedimientos de recuperación primordialmente, aunque también pueden incluir medidas de supervisión y procedimientos de cautela.

3.2.3. Compartir el Riesgo.

Así como las ganancias y beneficios, los riesgos también se pueden compartir o repartir, logrando con ello menor afectación en caso que se suscite una contingencia, cuando se reduce el impacto que produce a partir de la transferencia de las pérdidas a otras personas o entidades, este es el caso de los seguros o a través de otros medios, como contratos a riesgo compartido, conocidos como Joint Venture, consorcios, contratos de colaboración empresarial, entre otros. Es necesario que se asuma este tipo de posiciones, en la medida en la que el riesgo califique como moderado o tolerable

3.2.4. Evitar el Riesgo.

Es absolutamente imperante evitar o eliminar el riesgo cuando el PCR o el impacto del riesgo en la empresa, luego de su evaluación, sea alto o se concluya que es inaceptable, conforme se puede apreciar de la matriz que presentamos anteriormente, en casos extremos se pueden adoptar medidas como liquidar la empresa, suspender actividades o el proyecto, o en el caso de transferencia de empresas se puede dar por terminadas las negociaciones o la valorización de la empresa caerá demasiado. Asumir el riesgo en estas condiciones puede ser contraproducente y acarrear responsabilidades a distintos niveles.

3.3. El Riesgo Tributario en las Transferencia de Empresas Mineras en el Perú.

El riesgo tributario ya se ha definido como la posibilidad de que las empresas sean sancionadas por el incumplimiento de la normativa tributaria que le corresponde; esta probabilidad no es ajena en las operaciones de transferencia de empresas, para ello es necesario identificar las principales implicancias tributarias de las operaciones de transferencia de empresas bajo la normativa fiscal vigente. Para la presente investigación se procederá analizar las implicancias tributarias de las tres modalidades de transferencia de empresas que han sido desarrolladas en el apartado 2.6 del capítulo II de la presente.

3.3.1. Implicancias Tributarias del Impuesto a la Renta en la Transferencia de Empresas.

Las implicancias tributarias del Impuesto a la Renta serán analizadas desde la normativa del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta (En adelante LIR) aprobada por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF publicado el 08 de diciembre de 2004 y modificatorias; y del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (En adelante RLIR), aprobado por el Decreto Supremo N° 122-94-EF publicado el 21 de setiembre de 1994 y normas modificatorias.

a) Transferencia de Activos (Control de Activos).

Ni la LIR, ni el RLIR contienen una definición de Activos; sin embargo el inciso b) del artículo 2° de la LIR lo mencionan, al gravar con el impuesto, la ganancia de capital generada por la enajenación de bienes de cualquier naturaleza que constituyan activos de personas jurídicas o empresas constituidas en el país. Es decir, la norma literalmente establece “a los bienes de cualquier naturaleza que constituyan activos de las empresas”, no haciendo mayor distinción en cuanto a lo que se debe considerar como activos.

Dependiendo de los activos pasibles de transferencia, el artículo 9° de la LIR, dependiendo el tipo de activos (bien mueble o inmueble, tangibles o intangibles) establecerá si la renta generada constituye renta de fuente peruana o no.

b) Transferencia de Acciones.

Al igual que los Activos, la LIR ha considerado a las acciones, como un bien de capital, es así, que en su inciso a) del artículo 2°, señala que constituyen ganancias de capital gravadas con el impuesto, la enajenación de acciones y participaciones representativas del capital, acciones de inversión, entre otros.

Mediante la publicación el 12 de setiembre del 2015 de la Ley N° 30341, Ley que Fomenta la Liquidez e Integración del Mercado de Valores, se establece la

exoneración a el impuesto a la renta, a las enajenaciones de acciones y valores representativos de acciones siempre y cuando dichas operaciones se efectúen a través de un mercado centralizado de negociación; además de cumplirse dos requisitos: El que no se transfieran dentro de los 12 meses de adquisición y se trate de acciones con presencia bursátil.

No obstante a lo mencionado, al igual que los Activos, el artículo 9° de LIR en el inciso h establece que las rentas obtenidas por la enajenación de acciones, deberán ser consideradas de fuente peruana siempre y cuando las empresas o sociedades que las hayan emitido estén constituidos en el país.

El 21 de Julio del 2011 se publicó la Ley N° 29757 la cual modifica el inciso e) del artículo 10 de la LIR, la cual considera como renta de fuente peruana y por ende afecto al impuesto, las rentas obtenidas por la enajenación indirecta de acciones o participaciones representativas de capital de personas jurídicas domiciliadas en el país.

c) Reorganización Societaria.

Antes de empezar a desarrollar las incidencias tributarias del Impuesto a la Renta en la reorganización societaria es importante señalar los límites de las mismas, es así, que el artículo 67° del RLIR, sostiene que existirá reorganización, sólo si todas las sociedades y empresas intervinientes, incluyendo a la sociedad y/o empresa que se cree, si fuera el caso, tienen la condición de domiciliadas en el país de acuerdo a lo dispuesto en la Ley; y excepcionalmente se permitirá la fusión de sucursales de personas jurídicas no domiciliadas, siempre que esté precedida de la fusión de sus casas matrices u oficinas principales. Igualmente se permite la fusión de una o más sucursales de personas jurídicas no domiciliadas y una persona jurídica domiciliada, siempre que esté precedida de la fusión de la respectiva matriz u oficina principal con dicha persona jurídica domiciliada.

La LIR en su artículo 103° y el RLIR en su artículo 65°, señalan como modalidades de reorganización de sociedades, las modalidades establecidas en la

LGS, las cuales han sido ya determinadas en el capítulo II del apartado 2.6.3 de la presente investigación.

Así mismo, el artículo 104° de la LIR, considera tres regímenes excluyentes entre sí en las modalidades de reorganización societaria en cuanto a la transferencia de los activos efectuados en dichas operaciones, en donde, los intervinientes tendrán que optar por uno de ellos a fin de concretar la operación de transferencia, los cuales se pasarán a detallar a continuación:

- 1) Revaluación voluntaria de los activos transferidos con efectos tributarios, esto implica que las sociedades o empresas transferentes podrán revaluar sus activos a valor de mercado y la diferencia obtenida entre el mayor valor y el costo computable determinado, estará gravado con el impuesto a la Renta, en cuyo caso el obligado al pago de impuesto, será el transferente; y por el lado del adquirente de los activos revaluados, tendrá como costo computable ese mayor valor, como si se tratara de la compra de un activo nuevo.
- 2) Revaluación voluntaria de los activos transferidos sin efectos tributarios, si las sociedades o empresas transferentes acordaran dicho régimen, la diferencia entre el mayor valor obtenido en la revaluación de activos y el costo computable determinado, no estará gravado con el impuesto a la Renta, en cuyo caso no habrá pago alguno del Impuesto, pero con la consecuencia que el adquirente de los activos revaluados solo podrá considerar como costo de adquisición de valor de los activos previo a la revaluación y el mayor valor atribuido al activo, será considerado como excedente de revaluación. Teniendo en cuenta que la depreciación o amortización de los activos adquiridos solo podrá ser por el valor de estos previo a la revaluación.
- 3) Transferencia de activos sin revaluación, si en caso las sociedades o empresas transferentes acordaran no revaluar los activos transferidos, estos tendrán para el adquirente el mismo costo computable que correspondiera al transferente, importe que deberá ser considerado a fin de continuar con la depreciación o amortización de los mismos.

Como se puede observar el Legislador ha querido mantener la neutralidad en las operaciones de transferencia de empresas, pero en forma global, más no individual respecto al Impuesto a la Renta, ya que, si se decidiera por el primer régimen, el de revaluación de activos con efectos tributarios, las sociedades transferentes (siempre que se extingan) se verían obligadas a pagar el Impuestos¹, por el mayor valor atribuido, pero con la salvedad que la sociedad adquiriente consideraría dicho mayor valor como parte de su costo, de modo que a través de la depreciación se generara la neutralidad de la operación.

No obstante a lo mencionado, el Legislador ha querido ser cuidadoso al momento de considerarlos tres regímenes vigentes en las operaciones de transferencia, buscando que el contribuyente no se aproveche de la neutralidad existente, es así, que ha regulado en los artículos 105° y 105°-A de la LIR, ciertas presunciones respecto a la transferencia de empresas con revaluación sin efecto tributario y a la de sin revaluación, las cuales se detallan a continuación:

1) Presunción en Revaluación voluntaria de los activos transferidos sin efectos tributarios.

En este caso, si la ganancia obtenida (excedente de revaluación) es distribuida en efectivo o en especie por la sociedad o empresa que la haya generado, se considerará renta gravada en dicha sociedad o empresa. Se presume, sin admitir prueba en contrario, que la ganancia es distribuida en cualquiera de los siguientes supuestos:

- Si el capital de la sociedad se reduce dentro de los cuatro (4) ejercicios gravables siguientes al ejercicio en el cual se realiza la reorganización, a excepción de cuando la reducción del capital se haya efectuado por pérdidas.
- Cuando se acuerde la distribución de dividendos y otras formas de distribución de utilidades, incluyendo la distribución de excedentes de revaluación, ajustes por

¹El artículo 68° del RLIR, según el cual “Las empresas o sociedades que se reorganicen y opten por el régimen previsto en el numeral 1 del Artículo 104° de la Ley, deberán pagar el Impuesto por las revaluaciones efectuadas, siempre que las referidas empresas o sociedades se extingan. La determinación y pago del Impuesto se realizará por cada una de las empresas que se extinga, conforme a lo dispuesto en el numeral 4, inciso d) del Artículo 49° del Reglamento.”

reexpresión, primas y/o reservas de libre disposición, dentro de los cuatro (4) ejercicios gravables siguientes al ejercicio en el cual se realiza la reorganización.

- Cuando en el marco de una escisión empresarial, las acciones o participaciones que reciba los socios o accionistas de la empresa escindida, sean transferidas en propiedad o canceladas por una posterior reorganización y las mismas representen más del cincuenta por ciento (50%) en capital o en derechos de voto del total de acciones o participaciones que fueron emitidas; y la transferencia o cancelación de las acciones o participaciones se realice hasta el cierre del ejercicio siguiente a aquél en que entró en vigencia la escisión. De realizarse la transferencia o cancelación de las acciones en distintas oportunidades, se presume que la distribución se efectuó en el momento en que se realizó la transferencia o cancelación con la cual se superó el cincuenta por ciento (50%) antes señalado.

Así mismo, se presume que la ganancia es distribuida por la sociedad o empresa que adquirió el bloque patrimonial escindido, y por tanto se considera como renta gravada de dicha sociedad o empresa, cuyo pago del impuesto, no faculta a las sociedades o empresas a considerar como costo de los activos el mayor valor atribuido como consecuencia de la revaluación.

2) Presunción de los activos transferidos sin Revaluación.

En este supuesto, se presume, sin admitir prueba en contrario, que:

- La sociedad o empresa que adquiere uno o más bloques patrimoniales escindidos por otra, genera renta gravada por la diferencia entre el valor de mercado y el costo computable de los activos recibidos como consecuencia de la misma siempre y cuando los socios o accionistas a quienes emitió sus acciones o participaciones, las transfieren en propiedad o amortizan dichas acciones o participaciones, o las cancelan por una posterior reorganización; que las mencionadas acciones o participaciones transferidas, amortizadas y/o canceladas representen más del cincuenta por ciento (50%), en capital o en derechos de voto, del total de acciones o participaciones emitidas; y que la transferencia, amortización y/o cancelación de las acciones o participaciones se realice hasta el cierre del ejercicio siguiente a aquél en que entró en vigencia la escisión. De realizarse la transferencia, amortización y/o cancelación de las acciones en distintas oportunidades, se

presume que la renta gravada se generó en el momento en que se realizó la transferencia, amortización o cancelación con la cual se superó el cincuenta por ciento (50%) antes señalado.

- La sociedad o empresa que segrega uno o más bloques patrimoniales dentro de una reorganización simple y amortiza las acciones o participaciones recibidas como consecuencia de la reorganización, genera renta gravada por la diferencia entre el valor de mercado de los activos transferidos como consecuencia de la reorganización o el importe recibido de la sociedad o empresa cuyas acciones o participaciones se amortizan, el que resulte mayor, y el costo computable de dichos activos, siempre que las acciones o participaciones amortizadas representen más del cincuenta por ciento (50%), en capital o en derechos de voto, del total de acciones o participaciones que fueron emitidas; y que la amortización de las acciones o participaciones se realice hasta el cierre del ejercicio siguiente a aquél en que entró en vigencia la reorganización.

Es importante señalar que las presunciones mencionadas anteriormente recién fueron incorporadas en la normativa con la publicación del Decreto Legislativo N° 1120 publicado el 18 de julio del 2012.

Lo visto hasta ahora, no es todo lo que se debe revisar respecto a la Reorganización societaria en el Impuesto a la Renta, ya que existe un aspecto muy debatido en la doctrina, que es la transferencia de pérdidas, las cuales están prohibidas, vulnerando la neutralidad tributaria que se había visto hasta ahora en este tipo de operaciones, es así, que el artículo 106° de la LIR señala que el adquirente no podrá imputar las pérdidas tributarias del transferente, en donde el adquirente solo podrá utilizar sus propias pérdidas tributarias de forma limitada, en la parte equivalente al 100% del valor de sus activos fijos previa a fusión.

3.3.2. Implicancias Tributarias del Impuesto General a las Ventas en la Transferencias de Empresas.

Las implicancias tributarias del Impuesto General a las Ventas serán analizadas bajo la normativa vigente enmarcada a través del Texto Único Ordenado de la Ley del

Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo (En adelante LIGV) aprobado por el Decreto Supremo N° 055-99-EF publicado el 15 de abril de 1999 y modificatorias; y el Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado por el Decreto Supremo N° 29-94-EF publicado el 29 de marzo de 1994 (en adelante RLIGV) y modificatorias.

a) Transferencia de Activos (Control de Activos).

La LIGV en el artículo 1°, establece las operaciones que se encuentran afectas con el impuesto; en lo que respecta a la transferencia de activos, las operaciones que se encontraran gravadas dependiendo del tipo de activo a transferir, son la venta en el país de bienes muebles y la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismo.

De lo detallado se puede apreciar que solo las operaciones de transferencias de bienes muebles estarán gravadas con el impuesto, más no la venta de “inmuebles”, ya que se encuentra fuera del ámbito de aplicación del impuesto, en la medida que no sean considerados como la primera venta de los mismos.

b) Transferencia de Acciones.

El numeral 8 del artículo 2° del RLIGV establece que las acciones para efectos del impuesto, no califican como un bien mueble, por tanto las transferencias de dichos valores mobiliarios estarán inafectas al mencionado impuesto.

c) Reorganización Societaria.

Con el Decreto legislativo N° 775, Ley del Impuesto General a las Ventas, se establece la normatividad tributaria referente a la transferencia de empresas, es así, que el inciso “C” del artículo 2° del mencionado Decreto, desgrava la operación de transferencia de bienes como consecuencia de una reorganización o traspaso de empresa.

Más adelante la Ley N° 27039, publicada el 31 de diciembre de 1998 modifica el inciso “C” del Decreto Legislativo N° 775, transformando los conceptos del inciso “C” del artículo 2° de “reorganización o traspaso de empresa” a “reorganización de empresas”, estableciéndose un concepto único en concordancia con la Ley General de Sociedades; dicho inciso señala que no está gravado la transferencia de bienes que se realice como consecuencia de la reorganización de empresas.

Sobre el particular, el Legislador ha decidido no gravar las transferencias de bienes en la reorganización societaria, considerando que esta operación tiene un espíritu netamente económico y comercial, aplicando el principio de continuidad de explotación económica, el mismo que recoge la LIGV, a pesar que la transferencia de bienes encajaría dentro de la hipótesis de incidencia de la norma.

En el mismo sentido, Aramburu (1998), sostiene que por “traspaso de empresa” se entiende la transferencia, de una sola operación, de los activos fijos y existencias con sus pasivos correspondientes que conforman una unidad de producción, comercialización, servicios o construcción, a un único adquiriente, con el fin de continuar la explotación de la actividad económica a la cual estaban destinados, en tal sentido la inafectación respecto al traspaso.

Cordova (2010), sostiene que las enajenaciones de bienes que se efectúan dentro de los procesos de fusión y escisión no deberían estar incididas por el impuesto en atención a que no implican la generación de un valor agregado sujeto a pago de tributo.

La LIGV no solo se ha limitado en considerar como no gravadas a las operaciones de venta como consecuencia de una reorganización societaria, sino que también ha regulado acerca de la transferencia del saldo a favor del mencionado impuesto, es así, que el artículo 24° de la LIGV y el inciso 12 del artículo 6° del RLIGV indican que tratándose de las modalidades de reorganización de empresas, se podrá transferir a la nueva empresa, adquiriente, el crédito fiscal existente a la fecha de la reorganización, el crédito fiscal que corresponde a la empresa transferente, el cual se prorrateará entre

las empresas adquirientes, de manera proporcional al valor del activo de cada uno de los bloques patrimoniales resultantes respecto al activo total transferido.

Como se puede apreciar se sigue manteniendo la posición de neutralidad económica en la reorganización societaria en los casos de la transferencia del Crédito Fiscal, no recayendo cargas fiscales para los titulares de los derechos de las entidades participantes de la operación, debido a que el bloque o bloques patrimoniales aportados no cambia en esencia, sino solo de titular o titulares.

3.3.3. Implicancias Tributarias del Impuesto Temporal a los Activos Netos en la Transferencias de Empresas.

El Impuesto Temporal a los Activos Netos (en adelante ITAN), como lo indica su propia denominación se trata de un impuesto al patrimonio, que grava a los activos netos consignados en el estado de Situación de Financiera de las empresas.

En la actualidad el ITAN se encuentra regulado a través de la Ley N°28424 del 21 de diciembre del 2004 y su norma reglamentaria por el Decreto Supremo N° 025-2005-EF publicado el 16 de febrero del 2005. Este impuesto se aplica a los generadores de renta de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta, calculado sobre los activos netos al 31 de diciembre del año anterior. Su obligación surge al 1 de enero de cada ejercicio.

El artículo 2° de la Ley del ITAN, señala como sujetos pasivos del impuesto a los generadores de renta de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta, incluyendo a las sucursales, agencias y demás establecimiento permanentes en el país de empresas unipersonales, sociedades y entidades de cualquier naturaleza constituidas en el exterior.

Así también, el literal a) del artículo 3° de la Ley, señala quienes están inafectos al ITAN, entre ellos los sujetos que no hayan iniciado sus operaciones productivas, así como aquellos que las hubieran iniciado a partir del 1 de enero del ejercicio al que

corresponda el pago. En este último caso, la obligación surgirá en el ejercicio siguiente al de dicho inicio.

No obstante a lo mencionado en el párrafo anterior, el literal a) del artículo 3°, en su segundo párrafo señala: que en los casos de reorganización de sociedades o empresas, esta inafectación no se aplica; si es que es que alguna de las empresas intervinientes, inició sus actividades con anterioridad al 1 de enero del año gravable en curso. En estos supuestos la determinación y pago del impuesto se realizará por cada una de las empresas que se extingan y será de cargo, según sea el caso, de la empresa absorbente, la empresa constituida o las empresas que surjan de la escisión. En este último caso, la determinación y pago del impuesto se efectuará en proporción a los activos que se hayan transferido a las empresas. Esta excepción no es aplicable para los casos de reorganización simple.

3.3.4. Implicancias Tributarias del Impuesto a la Alcabala en la Transferencias de Empresas.

El impuesto al Alcabala es uno de los Impuestos que se encuentra regulado por el Texto Unico Ordenado de la Tributación Municipal aprobada por el Decreto Supremo N° 156-2004- EF, el cual grava las transferencias de propiedad de bienes inmuebles urbanos o rústicos a título oneroso o gratuito, cualquiera sea su forma o modalidad, siendo el sujeto pasivo del impuesto el comprador o adquiriente del inmueble.

El artículo 24° de la mencionada norma, establece que la base imponible del impuesto es el valor de transferencia del bien, el cual no podrá ser menor al valor de autovalúo del predio correspondiente al ejercicio en que se produce la transferencia ajustado por el índice de Precios al por Mayor (IPM) para Lima Metropolitana que determina el Instituto Nacional de Estadística e Informática.

En general la mencionada norma grava las transferencias de propiedad de inmuebles, independientemente a que se realicen a título oneroso o gratuito, pero no menciona en específico sobre las operaciones en las Reorganizaciones Societarias, por lo que se considera que las operaciones de transferencias de empresas en

cualquiera de sus modalidades descritas anteriormente estarán afectas al impuesto del Alcabala.

3.3.5.Implicancias Tributarias de los Convenios de Doble Imposición en las Transferencias de Empresas.

Los convenios de doble imposición (en adelante CDIs), se tratan de acuerdos suscritos entre estados, en los cuales se establecen reglas para evitar la doble imposición ante una operación en la que dos países reclamen imposición.

El Perú, en miras de mejorar las inversiones con algunos países ha suscrito algunos de estos acuerdos, con el fin de incentivar las operaciones de internacionalización de las empresas o grupos económicos. En la Actualidad el Perú cuenta con la suscripción de nueve convenidos, que son los siguientes:

- CDI con Chile.
- CDI con Canadá en Español y en Ingles.
- Decisión 578 denominada como Régimen para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal de la Comision de la Comunidad Andina.
- CDI con Brasil.
- CDI con los Estados Unidos Mexicanos.
- CDI con la República de Corea
- CDI con la Confederación Suiza
- CDI con la República de Portugal

Se procederá a analizar las implicancias tributarias de las tres modalidades de transferencia de empresas con los CDI suscritos por el Perú, partiendo de premisa de que las operaciones se encuentran gravada con el Impuesto a la Renta en el Perú.

a) Transferencia de Activos (Control de Activos).

Todos los CDIs firmados por el Perú a excepción del convenio con la Comunidad Andina, en sus Artículo 13° titulado como Ganancias de Capital, señala que las

ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles o inmuebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente o no (en caso de los inmuebles) que una empresa de un estado Contratante, tenga en Perú, pueden someterse a imposición en Perú.

La decisión N° 578 de la Comunidad Andina en su Artículo 12°, señala que las ganancias de capital, sólo podrán gravarse en el país o territorio donde se encuentran situados, a menos que se trate de naves o aeronaves, las cuales sólo se gravaran en el territorio donde domicilie el propietario.

b) Transferencia de Acciones.

La transferencia de acciones se encuentran estipuladas en el CDI firmado con Chile, en el numeral 4° del Artículo 13°, titulado como Ganancias de Capital, el cual nos señala que las ganancias que un residente en Chile obtenga por la enajenación de títulos u otros derechos representativos del capital de una sociedad situado en Perú, pueden someterse a la imposición de Perú. Si bien es cierto, no existe una remisión expresa acerca de la enajenación indirecta de acciones, somos de la opinión que lo recogido en el Artículo 21° del convenio titulado como Otras Rentas, alcanzaría a esta última operación, el cual señala que las rentas de Chile no mencionadas anteriormente en el convenio, que provengan de Perú, también pueden someterse a imposición en Perú.

Tratándose de los CDIs firmados con la República de Corea y la República Portuguesa, en sus artículos referentes a las Ganancias de Capital, nos señala que las ganancias que un residente de Corea o de Portugal obtengan por la enajenación de acciones, directa o indirectamente u otros derechos que representen capital de una empresa situada en Perú, pueden someterse a imposición en Perú, siempre que el receptor de la ganancia, en cualquier momento durante un periodo de 12 meses anterior a dicha enajenación, haya tenido una participación que representen al menos el 20% del capital de la empresa peruana. De no cumplirse con dicho requisito específico, habrá que realizar un análisis posterior. Si el valor de las acciones deriva en más del 50%, directa o indirectamente, de una propiedad inmueble situada en el

Perú, podrán aplicarse las reglas impositivas de Perú acerca de la enajenación indirecta. De lo contrario, si el valor de las acciones no deriva en más del 50% de propiedad inmueble situada en el Perú, solo podrán someterse a imposición en el Estado contratante en el que resida el enajenante. Como se puede observar en estos dos CDIs, si se menciona expresamente el supuesto de venta indirecta de acciones.

El CDI firmado con México, el numeral 4° del artículo 13°, señala que las ganancias que un residente en México obtenga por la enajenación de títulos u otros derechos representativos del capital de una sociedad situada en Perú, pueden someterse a imposición en Perú. Así mismo, el numeral 6° del artículo en mención, indica que las ganancias de capital no señaladas con anterioridad pueden someterse a imposición tanto en Perú, como en México, alcanzando lo dicho a la enajenación indirecta de acciones.

En el CDI firmado con Suiza, el numeral 4° del Artículo 13°, señala que las ganancias que un residente en Suiza obtenga por la enajenación de acciones o participaciones u otros valores, en las que más del 50% de su valor procede, directa o indirectamente, de la propiedad inmobiliaria situada en Perú, pueden someterse a imposición en Perú, pero sobre escalas de tasas, las cuales no podrán exceder de 15%.

En el CDI firmado con Brasil, a través de su numeral 4° del Artículo 13°, otorga potestad de tributación compartida en este tipo de operaciones, dando libertad a cada Estado Contratante a aplicar sus propias normas internas, tanto en la enajenación directa, como en la, indirecta de acciones.

Con el CDI con Canadá, a través de su numeral 4° del Artículo 13°, señala que si el valor de las acciones proviene de propiedad inmueble (El término inmueble para el convenio, debe entenderse a todo bien con excepción de buques, aeronaves y bienes en donde la sociedad desarrolle su actividad, como: un hotel o mina) situada en Perú, las ganancias pueden ser sometidas a imposición Perú, quedando de esta forma regulada también la enajenación indirecta de acciones.

Por último, la decisión N° 578 de la Comunidad Andina en su Artículo 12°, señala que los títulos, acciones y otros valores, sólo serán gravables en el país cuyo territorio se hubieran emitido.

c) Reorganización Societaria.

De los convenios que el Perú tiene celebrado, solo uno de ellos describe de manera expresa la modalidad de reorganización societaria y es el convenio firmado con Canadá, el cual en su Artículo 13° titulado como ganancia capital, establece la facultad al residente en Canadá adquiriente de la propiedad de los bienes de propiedad de una sociedad residente en Perú en el curso de una reorganización, de diferir el reconocimiento de utilidades, ganancia o renta respecto a tal propiedad a efecto de someterlo a imposición en Canadá, siempre y cuando esta operación este inafecta en Perú.

Es preciso detallar que los únicos supuestos que se exceptúan del impuesto a la renta en la transferencia de bienes o propiedad en una operación de reorganización societaria donde participe sociedades no domiciliadas según el artículo 67° del RLIR son: cuando la casa matriz u oficina principal de la no domiciliada se fusione con una empresa domiciliada o se de la fusión entre dos sucursales de personas jurídicas no domiciliadas, previa fusión de sus casas matrices.

3.3.6. Los Convenios de Estabilidad Jurídica Tributaria y las Transferencias de empresas mineras en el Perú.

Los convenios de estabilidad Jurídica, según el autor Danos O. (2013), consisten en aquellos acuerdos celebrados entre el estado y un inversionista privado con el fin de fomentar la inversión privada, ya sea de origen nacional o extranjera, en los cuales se establece seguridad jurídica de que el régimen legal aplicable a la empresa inversionista no le será alterado por el tiempo que dure el respectivo convenio, aunque el respectivo marco legal pueda experimentar modificaciones dispuestas por el legislador.

En el mismo sentido, Sheppard C. (2015) define al convenio de estabilidad jurídica, como aquel convenio firmado entre el particular y el Estado, mediante el cual el Estado se obliga a mantener la vigencia de determinado régimen normativo por el tiempo que se pacte en el mencionado convenio.

En el Perú los convenios de estabilidad jurídica tomaron relevancia a partir de la década de los noventas, a nivel normativo la Constitución Política del 1993 en su artículo 62° denominándolos como Contratos – Ley, los define como aquellos convenios en el que el Estado se encuentra facultado a establecer garantías y seguridades; a través de la publicación de dos normas importantes en la materia, ambas publicadas en 1991, la primera de ellas la Ley de Promoción de la Inversión extranjera y la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, aprobadas por los Decretos Legislativos N° 662 y N° 757, respectivamente.

En la actualidad existe un régimen general y uno específico, el general se encuentra regulado por las normas descritas en el párrafo anterior, constituyendo las normas marco de los convenios de estabilidad jurídico; y el específico, el cual dependerá de la regulación de algunos de los sectores económicos del país. La presente investigación se va centrar en el sector Minería y específicamente en materia tributaria, la cual se encuentra regulada en el Capítulo IV denominado Régimen de Estabilidad Tributaria, de la Ley General de Minería la cual establece reglas particulares para la suscripción de los mismos, las cuales pasamos a señalar:

- La norma presenta dos plazos de duración de los convenios, cada uno de ellos se encuentra condicionado a la cantidad de producción por día y al monto de la inversión. Para los titulares de actividades mineras que inicien o se encuentre efectuando operaciones mayores de 350 TM/día y hasta 5000 TM/día o que efectúen una inversión no menor a la suma 2'000,000.00 dólares equivalente en moneda nacional, podrán gozar de estabilidad tributaria por un plazo de diez años. Para los titulares que posean un capacidad inicial de producción que no sea menor a 5000 TM/día, referentes a una o más Unidades Económicas Administrativa o que efectúen una inversión no menor a la suma de 20'000,000.00 de dólares equivalente en moneda extranjera; y tratándose de inversiones mineras de empresas

que se encuentran en producción se requiere un programa de inversión no menor a 50'000,000.00 de dólares equivalentes en moneda extranjera, podrán gozar de la estabilidad por un plazo de quince años.

- Los beneficios que garantizan al titular de la actividad minera, se otorgan en función a la clasificación efectuada para el otorgamiento del plazo máximo de suscripción de los convenios. Dentro de la estabilidad tributaria, el titular se encontrará sujeto al régimen tributario vigente en la fecha en la que se efectúe el programa de inversión, no siéndole aplicable ningún cambio tributario posterior. En cuanto a los beneficios otorgados a los titulares con inversiones no menores a 20'000,000.00 y en los que se encuentran ya explotación no menores a 50'000,000.00, además de tener los mismo régimen de los menor inversión, se les faculta la ampliación de la tasa anual de depreciación de las maquinarias, equipos industriales y demás activos fijos hasta el límite máximo del 20% anual como tasa global de acuerdo a cada proyecto, a excepción de las edificaciones y construcciones, cuya tasa máxima es del 5% anual; además de permitirles llevar la contabilidad en la moneda extranjera señalada por periodos de 5 ejercicios como mínimo cada vez; durante el tiempo en que se lleve a cabo la contabilidad en moneda extranjera, el titular no se encontrará expuesto a las normas de ajuste por inflación; y se especificará en el contrato que el tipo de cambio que se utilizara para conversión de la deuda tributaria será la más favorable para el fisco.
- Si se produjera la derogatoria de cualesquiera de los tributos que formen parte del régimen tributario garantizado, el titular deberá seguir tributando bajo el régimen convenido.
- Si se produjera la derogatoria de alguno de los tributos del régimen garantizado, mediante la sustitución por uno nuevo de carácter definitivo, el titular pagará el nuevo tributo hasta por un monto que anualmente no exceda la suma que le hubiese tocado bajo el régimen convenido.
- El efecto del beneficio contractual recaerá exclusivamente en las actividades de la empresa minera en favor de la cual se efectúe la inversión.
- El titular de la actividad minera que celebre estos contratos, podrá, a su elección, adelantar el régimen contractual estabilizado a la etapa de inversión, con un máximo de 8 ejercicios consecutivos, plazo que se deducirá del garantizado por el contrato.

- El efecto del beneficio contractual recaerá exclusivamente en las actividades de la empresa minera en favor de la cual se efectúe la inversión.

En general dependiendo de la fecha en la que se efectúa la negociación y la suscripción del convenio de estabilidad jurídica, se tendrá que tener presente el régimen tributario aplicable para las modalidades de transferencias de empresas mineras que cuenten con el mencionado convenio.

Es importante mencionar que en la actualidad luego de la publicación el 30 de diciembre del 2000 de la Ley 27391, se restauró la posibilidad de transferir los beneficios de los convenios en los casos de reorganización de empresas, mediante la cesión de la posición contractual de los convenios por los titulares de los mismos.

3.3.7. Impuesto Especial a la Minería.

El Impuesto Especial a la Minería (en adelante IEM), como lo indica su propia denominación afecta solo al sector minero, grava la utilidad operativa trimestral de los sujetos de la actividad minera, proveniente de las ventas de los recursos minerales metálicos en el estado en que se encuentren, así como la proveniente de los autoconsumos y retiros no justificados de los referidos bienes.

El IEM se encuentra regulado a través de la Ley N° 29789 del 28 de setiembre del 2011 y su norma reglamentaria por el Decreto Supremo N° 181-2011-EF publicado el 01 de octubre de 2011. Este impuesto se aplica a los titulares de las concesiones mineras y a los cesionarios que realizan actividades de explotación de recursos minerales metálicos según lo establecido en el Título Décimo Tercero del Texto Único Ordenado de la Ley General de Minería, aprobado por Decreto Supremo 014- 92-EM y modificatorias. Dicho término también incluye a las empresas integradas que realicen dichas actividades.

El Impuesto es de periodicidad trimestral y los pagos por concepto del Impuesto nacen al cierre de cada trimestre, dicho monto efectivamente pagado por

concepto del IEM será considerado como gasto para efectos del Impuesto a la Renta en el ejercicio en que fue pagado.

La base imponible del impuestos estará dada por la utilidad operativa de los sujetos de la actividad minera calculado del resultado de deducir de los ingresos generados por las ventas de los recursos minerales realizadas en cada trimestre calendario, el costo de ventas y los gastos operativos, incluidos los gastos de ventas y los gastos administrativos, incurridos para la generación de dichos ingresos. Para estos efectos, no son deducibles los costos y gastos incurridos en los autoconsumos y retiros no justificados de los recursos minerales. Cuando los gastos operativos incidan no solo en la obtención de ingresos generados por las ventas realizadas de los recursos minerales y no sean imputables directamente a dichos ingresos, su deducción se efectuará en forma proporcional a los ingresos generados por las ventas realizadas de los recursos minerales en el estado en que se encuentren.

La tasa del impuesto estará establecida en función al margen operativo del trimestre, el cual se determina de la división de la utilidad operativa trimestral, entre los ingresos generados por las ventas del trimestre, redondeándose el resultado a dos (2) decimales.

3.3.8. Gravamen Especial a la Minería.

El Gravamen Especial a la Minería (en adelante GEM), al igual que el IEM afecta solo al sector minero y también grava la utilidad operativa trimestral de los sujetos de la actividad minera proveniente de las ventas de los recursos minerales metálicos en el estado en que se encuentren, así como la proveniente de los autoconsumos y retiros no justificados de los referidos bienes.

El GEM se encuentra regulado a través de la Ley N° 29790 del 28 de setiembre del 2011 y su norma reglamentaria por el Decreto Supremo N° 173-2011-EF publicado el 29 de setiembre de 2011. Este gravamen es un recurso público originario, proveniente de la explotación de recursos naturales no renovables que es aplicable a los sujetos de la actividad minera en mérito y a partir de la suscripción de

convenios con el Estado, respecto de proyectos por los que se mantienen vigentes Contratos de Garantías y Medidas de Promoción a la Inversión de conformidad con el Texto Único Ordenado de la Ley General de Minería, aprobado por el Decreto Supremo 014-92-EM y normas modificatorias.

El gravamen tiene las siguientes características:

- a) Es de periodicidad trimestral y nace al cierre de cada trimestre.
- b) Para su determinación, se descuentan los montos que se paguen por concepto de la regalía minera establecida en la Ley 28258, Ley de Regalía Minera, y la regalía contractual minera, que venzan con posterioridad a la suscripción del convenio.
- c) El monto efectivamente pagado por concepto del Gravamen, es deducible como gasto para efectos del Impuesto a la Renta.
- d) Los recursos que se obtengan por su aplicación son ingresos del Tesoro Público.

La base imponible del gravamen estará dada por la utilidad operativa de los sujetos de la actividad minera calculada del resultado de restar a los ingresos generados por las ventas realizadas de los recursos minerales metálicos y las deducciones. En el caso de los autoconsumos y los retiros no justificados de los referidos bienes, no son deducibles los costos y gastos de aquellos.

El concepto Deducciones considera a los gastos operativos, incluidos los gastos de ventas y los gastos administrativos, y el costo de ventas relacionados directamente con los ingresos generados por la explotación de recursos minerales metálicos. El costo de ventas comprende los materiales directos utilizados, la mano de obra directa, y los costos indirectos de la producción vendida. Los costos de ventas y los gastos operativos serán determinados de acuerdo con las normas contables, excepto los gastos de exploración los que, a efectos de la presente Ley, serán atribuidos proporcionalmente durante la vida probable de la mina. No se incluirá dentro del costo de ventas ni de los gastos operativos las mayores depreciaciones y amortizaciones que se generen como consecuencia de las revaluaciones, ni las derivadas de los intereses capitalizados.

La tasa del gravamen estará establecida en función al margen operativo del trimestre, el cual se determina de la división de la utilidad operativa trimestral, entre los ingresos generados por las ventas del trimestre, redondeándose el resultado a dos (2) decimales.

3.3.9. Otros Aspectos Tributarios.

La responsabilidad solidaria es un aspecto importante que se debe tener en cuenta en las operaciones de transferencia de empresa; dicha responsabilidad se encuentra regulada en el artículo 17° del Texto Unico Ordenado del Código Tributario aprobado por el Decreto Supremo N° 133- 2013- EF, el cual califica como responsable solidario en calidad de adquirente por los activos y/o pasivos de empresas o entes obtenidos en todos los casos de Reorganización societaria o empresas².

Otro aspecto a tener en cuenta, es cuanto al Costo Computable de las acciones o activos que conformen la enajenación (recuperación del capital invertido, en el caso de participantes no domiciliados) con el fin que la renta gravada no se calcule sobre el total del ingreso obtenido, sino sobre el resultado neto de la operación.

Así también, en las transferencias de empresas, se deberán tener en cuenta los criterios del artículo 32° y 32°-A del Impuesto a la Renta, en lo referente al Valor de Mercado o Precios de Transferencia, en lo que corresponda.

²El artículo 65° de RLIR también nos remite al Código Tributario, a fin de considerar la responsabilidad solidaria al momento de la Reorganización.

CAPITULO IV: EL DUE DILIGENCE TRIBUTARIO EN LA TRANSFERENCIA DE EMPRESAS MINERAS EN EL PERU.

4.1. Concepto de Due Diligence.

Comúnmente, cuando se hace referencia al Due Diligence (en adelante DD), mucha literatura y el uso frecuente en el mundo de los negocios, señala a este como un informe; no obstante es necesario identificar su naturaleza de procedimiento, es decir una secuencia de actos cuya consecuencia final es un informe. A continuación se mencionarán algunas definiciones encontradas:

Para Cazorla (2014), el procedimiento DD o auditoría legal, se trata de una revisión o examen de la situación de la empresa objetivo de la adquisición que puede ser efectuada por el propio vendedor, con el propósito de facilitar información a los potenciales compradores para que adopten una decisión en cuanto a la compra, o, generalmente, por el comprador, con el objetivo de obtener la información precisa para asegurar su voluntad de adquirir la empresa, el precio de la misma, y las condiciones del contrato, de modo que ésta última es la más frecuente.

Gonzales (2011) lo define como el proceso de investigación, como examen de la operación y administración y la verificación de hechos materiales, como parte de los detalles de una posible inversión o adquisición.

Según Restrepo L. (2008), la DD se trata de un procedimiento de investigación y análisis detallado de las actividades financieras y operativas de una entidad con el objetivo de asistir a la empresa compradora en la evaluación de los posibles riesgos y debilidades que presenta la empresa objetivo; es decir, su esencia o fin principal es proporcionar información veraz, clara y detallada que sirva de soporte o base confiable para tomar decisiones.

De acuerdo a lo establecido por los autores citados, la DD es un procedimiento, la cual implica diferentes actividades producidas en secuencia con la finalidad de

conocer las interioridades relevantes de una empresa para fines del comprador o vendedor en la transferencia de empresas.

Es probable que muchas empresas tengan en este procedimiento, la primera oportunidad de conocer realmente como se encuentra, pues no es muy frecuente hacer una revisión exhaustiva, salvo durante las auditorías, las cuales tienen una finalidad distinta –que es la revisión de una parte, actividad o sección de la empresa para corregir su marcha- a diferencia de la DD que es una revisión total de las actividades de la empresa para identificar posibles riesgos en la transferencia, por consiguiente tienen naturalezas distintas. La DD considera amplias revisiones dirigidas a alcanzar información que permita disminuir el riesgo respecto del éxito futuro de una empresa en términos técnicos y financieros.

4.2. Características.

Dentro de la revisión del concepto del DD, se puede identificar algunas características que le son propias y que servirán luego para diferenciarlos de otros procedimientos similares y establecer sus objetivos, así se procederá a continuación a nombrar algunas de sus características:

4.2.1. Es una revisión integral de la Empresa.

A diferencia de cualquier otro mecanismo de revisión de la gestión empresarial, en el que se privilegia la revisión de una parte, sección, etapa proyecto, en el procedimiento de Due Diligence se procura hacer una revisión integral, que permite un conocimiento general de la empresa en búsqueda de factores de riesgo que puedan generar variaciones en la negociación para la transferencia de una empresa.

4.2.2. Se debe desarrollar normalmente con premura de tiempo.

El tiempo será un factor trascendental en el desarrollo del DD, normalmente las negociaciones deben producirse en plazos cortos, por lo que este procedimiento no

tendrá mucho tiempo para poder ser elaborado; no obstante debe ser un documento confiable y sustentado en sus afirmaciones, solo así será útil.

4.2.3. Analiza el pasado, presente y futuro.

El alcance en el tiempo del DD, precisa la revisión de aspectos del pasado que aún mantengan relevancia, los del presente que tengan efectos en la empresa y la identificación de aquellos aspectos que pudieran presentarse a futuro, considerando los dos anteriores. Esta característica marca una diferenciación con lo establecido en auditorías e informes de evaluación que consideran aspectos del pasado y presenta respectivamente.

4.2.4. El resultado debe revisar aspectos relevantes para los fines de la transferencia.

A propósito de la premura en el tiempo y conforme se analizará en los aspectos que debe contemplar el DD y su estructura, es característica de este procedimiento escoger los aspectos neurálgicos y aquellos relevantes para efectos de la transferencia de empresas, entonces su etapa de planeamiento o estructuración será fundamental para lograr el éxito en sus objetivos.

4.3. Tipos de Due Diligence.

Es importante clasificar este procedimiento, pues permitirá identificar de mejor manera el objetivo en cada caso, así como su alcance, con lo que podrá dimensionar su importancia de mejor manera; se puede clasificar en base en a los siguientes criterios:

4.3.1. Por el sujeto que lo encarga.

a) Del Comprador.

Analizará aquellos aspectos del negocio que puedan ser poco visibles y que generan riesgo a futuro, el cual se podría convertir en una contingencia para el comprador.

b) Del Vendedor.

Analizará fundamentalmente fortalezas de la Empresa, buscando generar un pilar de negociación favorable a su posición. Adicionalmente podrá usarse para rebatir los argumentos contenidos en el procedimiento elaborado por el comprador.

4.3.2. Por la Materia.

a) Financiero.

Para Villarmarzo (2009), es el procedimiento mediante el cual los inversores determinan si la operación que piensan realizar, tiene sentido financiera y comercial. La DD financiera implica corroborar, por medio de una tercera parte, si la información proporcionada por la empresa objetivo es verídica. Puede ser probablemente la única oportunidad que tiene el inversor de evaluar la viabilidad económica y proyección a futuro de la empresa objetivo, así como el capital demandado para realizar el trato y las metas a alcanzar.

Restrepo L. (2008), indica que el objetivo de este tipo de DD es señalar y revisar los aspectos de la información financiera y comercial de la empresa, valorizando los activos, con la finalidad de determinar el precio justo para la transferencia. Esto implica evaluar los resultados de la operación actual y proyectada de la empresa que se pretende adquirir, en suma define este como el procedimiento que revisa la estructura del capital de la empresa objetivo y evaluar los diferentes regímenes contables (en algunos casos incluso tributarios).

b) Operativo.

El autor Restrepo L. (2008), se refiere a que este tipo de DD varía dependiendo de la empresa objetivo, lo que generalmente se evalúa en este tipo de procedimiento es la creación de nuevos productos o nuevos servicios, el comportamiento de mercados en que impera entre otros aspectos, llegando a analizar también aspectos como el factor humano o el ambiental.

Para Villarmarzo (2009), el grado de riesgo asumido por las empresas, puede ser mitigado mediante el procedimiento de la DD operativo; el cual ayuda a que se implementen luego mecanismos para evitar las posibles contingencias detectadas por el trabajo, por lo que resulta evidente que el alcance dependerá del tipo de negocio que realice la empresa, del sector de actividad y de la calidad de la información que proporcione la empresa objetivo. Considera que el due diligence operacional puede ser muy variado en sus temas de estudio y a su vez varía mucho según la empresa objetivo, por lo que definir con nitidez sus características resulta difícil de realizar, pero se puede afirmar que puede considerar aspectos como: la creación de un nuevo producto o servicio, la evaluación del mercado, la forma y características de la competencia, las ventas o los asuntos relativos al personal y a la organización.

c) Legal.

En la clasificación propuesta por Villarmarzo (2009), la DD legal abarca el análisis de los aspectos legales de la operación de transferencia y el análisis de la empresa objetivo en sí; es decir sus relaciones contractuales internas (con accionistas, empleados) además de sus vínculos legales con terceros externos (proveedores, gobierno). En lo que respecta al contrato de la operación, la DD deberá asegurarse que los mismos sean documentos jurídicos válidos, que reflejen el acuerdo entre las partes y garanticen los derechos y obligaciones de los involucrados. En éstos deben quedar reflejados todos aquellos aspectos derivados de la fase de negociación y de las conclusiones del due diligence, así como otros aspectos accesorios, como por ejemplo las garantías por situaciones que han de resolverse en el futuro. En lo que respecta al análisis de la empresa este procedimiento revisará ciertos aspectos que son

fundamentales, como: social (relativo a la revisión de los asuntos societarios), laboral (revisión de los contratos y convenios colectivos y las obligaciones contractuales de naturaleza laboral), seguridad social (analizar el cumplimiento de los aportes, etc.), bienes de la empresa, materia tributaria requiere que se preste cuidadosa atención a actuales y posibles futuros litigios que la empresa objetivo pueda afrontar.

Para Calavia M. (2014 - 2015), la DD puede tener diferentes alcances en función de las necesidades que tenga el inversor; y a partir de estas, se decidirá los campos que serán objeto de análisis. Se puede observar que este apartado es muy flexible y será objeto de acuerdo entre la entidad que lleve a cabo la DD legal y la empresa que la contrate.

Téngase en cuenta que prácticamente todos y cada uno de los ámbitos que forman la empresa están regulados por ley y por tanto son susceptibles de revisión en una DD legal, es por ello que el alcance de la Due Diligence legal tiene que medirse con cuidado pues podría llegar a comprender la totalidad de ámbitos objeto de regulación legal de la empresa objetivo, lo que no sería recomendable por ser poco operativo y muy costoso económicamente, la investigación se debe limitar a aquellos aspectos que tengan un interés relevante para el inversor.

d) Tributario.

Si bien es cierto, se abordará más adelante con más detalle este tipo DD, se procederá a señalar algunas características de este tipo de DD en esta sección; no toda la doctrina lo considera como un tipo o clase independiente, alguna parte la considera dentro del DD Legal, sin embargo para efectos de la presente investigación será abordada de manera independiente.

Restrepo L. (2008) señala al respecto de este tipo de DD, que el objeto de la misma consiste en establecer el riesgo en la existencia de alguna deuda tributaria no evidenciada por la empresa o en su caso establecer propuestas en casos de problemas tributarios. Debe considerarse que la omisión en el cumplimiento de alguna obligación

en años anteriores y aún vigentes (en su exigibilidad) pueden perjudicar a los nuevos accionistas tanto financiera como legalmente.

Por su lado De Lara Martí (2015), en la Revista de la firma Internacional ILV SILVER, señala que la DD tributaria es aquel conjunto de trabajos de revisión, investigación y comprobación de carácter fiscal de una sociedad, realizado por el interés de un potencial adquirente en el proceso de evaluación y valoración de una inversión en una sociedad. Esta revisión es una de las herramientas o de los procedimientos que utiliza el adquirente al objeto de minimizar los riesgos que asume al subrogarse en las obligaciones tributarias del vendedor, dado que las obligaciones tributarias no prescriben hasta transcurridos cuatro años.

Por tanto probada está su independencia del Due Diligence Legal, demarcando claramente su importancia y trascendencia.

4.3.3. Por el Alcance.

a) Parcial.

Se encarga la elaboración de una revisión de algún o algunos aspectos de la empresa o proyecto, probablemente las que se consideren con mayor riesgo, los factores por los que puede optarse por esta modalidad son principalmente por aspectos de tiempo o de costo en la elaboración de una Due Completo. Los criterios de negociación variarán y probablemente se implementarán otros mecanismos para disminuir el riesgo, que podrán ser cuentas oscuro, pero en general podrían entorpecer el proceso de negociación.

b) Completo.

Revisará de manera integral la marcha de la empresa, considerando todos sus aspectos, en los que se verán sus antecedentes, presente y prospección respecto a su futuro. Este tipo de DD llevará mayor inversión de tiempo y de dinero para su

elaboración, los cuales también tendrán su efecto en la negociación y en el cierre del negocio.

4.4. Objetivos.

La DD para Calavia M. (2014 - 2015), atiende a dos objetivos perfectamente complementarios: por una parte, facilita que el inversor pueda conocer datos trascendentes intentando por tanto, disminuir los riesgos de la inversión. El segundo aspecto que analiza, es la amplitud de la información que permite tener un nuevo punto de negociación entre las partes de cara a afrontar el proceso de compraventa de la empresa. Toda revisión técnica se orienta a ordenar y analizar la información relativa a la empresa objetivo a fin de asistir a las partes afectadas por el contrato y en especial al que la ha contratado. El resultado de la misma, en última instancia, puede determinar la resolución contractual, o bien una modificación de las prestaciones inicialmente establecidas (modificación de precios o de obligaciones). Por tanto, como ya se ha indicado anteriormente la finalidad de la DD es la reducción del riesgo en la transacción de adquisición de este modo, la revisión procura a ambas partes un mecanismo para facilitar los términos de la negociación, aportando un esquema de trabajo común, sobre el cual sentar las bases del acuerdo final.

Cazorla (2014), dice que el objetivo es satisfacer la exigencia contractual del comprador, hacia quien dirige su principal atención, ya que este desea conocer el estado de la cosa vendida; una vez conocida su realidad la cual delimitará, entre otros: el contenido y extensión de obligaciones propias del vendedor en una compraventa, como la de responder por los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida, también afectará al precio ofertado por el comprador. En el caso de un objeto de una compraventa compleja, heterogénea propias de la actividad empresarial, el conocimiento de su “estado” al tiempo de la venta no he de ser una tarea muy sencilla y puede atenderse a través del procedimiento de DD más o menos intensa o en algún caso en el propio contrato, a través de las conocidas como manifestaciones y garantías que el vendedor otorga. El referido autor señala que este tipo de cláusulas, directamente relacionadas con la DD previa y su contenido y alcance, son de origen y tradición contractual anglosajona, siendo que cada vez son más frecuentes en el medio

y no hacen sino especificar el estado de la cosa vendida concretando los términos a los que el vendedor se compromete de manera expresa en el contrato, de modo que se facilita la acreditación de un incumplimiento contractual y, por ende, el ejercicio de las acciones de responsabilidad genéricas que de ello se desprenden.

La visión española del DD, podría estar representada por la visión de Iriarte (2013) en el que se señala que tendrá como objetivo saber qué es lo que compra y cuánto vale realmente, es decir:

- Conocer cuál es el precio de la empresa objetivo que se pretende adquirir.
- Detectar con antelación posibles riesgos fiscales, financieros, laborales, etc.
- Valorar y comprobar si la operación de compra es realmente interesante.
- Evaluar la veracidad y el grado de fiabilidad de las garantías y manifestaciones otorgadas.
- Determinar la procedencia de correcciones en el precio convenido o la ejecución de las cláusulas de resolución del negocio.
- Una opinión independiente y detallada del negocio y en su caso la existencia de posibles deudas o contingencias en las áreas de estudio o revisión.
- Desarrollar una estrategia apropiada para la etapa posterior a la venta.
- Identificar sinergias que puedan ser explotadas.
- Cuantificar posibles pasivos ocultos respecto a las garantías aportadas.
- Determinar probables contingencias medioambientales y laborales del negocio.

Si bien se puede considerar que la DD cumple una finalidad únicamente económica, se puede modificar ese criterio sosteniendo que el efecto de su desarrollo va a traducirse en aspectos económicos, es decir valoración económica. Tener nuevo, mejor o más profundo conocimiento va a beneficiar finalmente a la negociación y adicionalmente podrá permitir al comprador diseñar futuras acciones adicionales a la sola compra.

4.5. La Due Diligence Tributaria.

Conforme lo señala Romero T. (2016), el procedimiento de debida diligencia tributaria busca hacer una radiografía a la compañía desde diferentes perspectivas de la perspectiva tributaria, para identificar el verdadero estado de las cargas impositivas de la compañía, a fin de determinar los efectos que se podrán generar como consecuencia de la transferencia de una empresa y el desarrollo del procedimiento de debida diligencia.

Para Alva M. (2013), citando a Castillo (2013), el objetivo de la DD tributaria es encontrar contingencias impositivas, a las cuales se les puede poner un valor económico, por lo que este análisis es muy importante. A mayor cantidad de problemas, menos valor tendrá la empresa objetivo.

De Lara Martí (2015), señala que el procedimiento de la DD es aquel conjunto de trabajos de revisión, investigación y comprobación de carácter fiscal de una sociedad realizado por el interés de un potencial adquirente en el proceso de evaluación y valoración de una inversión en una sociedad.

Conforme se ha venido revisando líneas antes, la visión que se tiene la DD ha ido variando sucesivamente, si bien se consideraba la materia tributaria dentro de una revisión Contable-Financiera, o en otros casos dentro de una Legal, ahora, con mucha facilidad se puede encontrar el protagonismo que viene cobrando la DD Tributaria.

4.5.1. Alcance.

En un proceso de transferencia de empresas gran parte de las contingencias y riesgos son de tipo tributario, los cuales serán asumidos por la sociedad adquirente, por lo que para disminuir el riesgo de las posibles contingencias que en esta materia se presenten es necesario fijar adecuadamente el alcance que deberá tener la DD, se presenta las siguientes propuestas de acuerdo a los autores citados en la presente investigación:

Romero T. (2016), señala que dependiendo del alcance de los procesos de DD, se pueden identificar tres tipos diferentes, los cuales cambian dependiendo de la profundidad y materia de revisión de información y cumplimiento de obligaciones fiscales, pudiendo ser los siguientes:

- DD tributaria de obligaciones formales.
- DD tributaria de obligaciones sustanciales.
- DD de litigios tributarios.

a) DD Tributaria de Obligaciones Formales.

El procedimiento formal consiste principalmente en la elaboración de un análisis de corta duración, centrado en la revisión del cumplimiento de las obligaciones formales que debió hacer la compañía objetivo, la definición de las cargas tributarias actuales y la repercusión que estas tendrán a futuro, sin necesariamente desarrollar un estudio detallado sobre el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Es decir, este procedimiento se limitará principalmente a realizar un estudio centrado en verificar el cumplimiento de las obligaciones formales para el contribuyente, como es el caso de la presentación oportuna de las declaraciones, emitir adecuadamente los comprobantes de pago, llevar la contabilidad y registros, conforme lo señale la normatividad vigente.

Es decir, durante la DD de alcance formal, no analizarán los asuntos sustanciales, como por ejemplo los criterios e interpretaciones que haya utilizado la empresa objetivo para la presentación de sus declaraciones, el tratamiento que haya dado a sus operaciones con empresas vinculadas, etc.

b) DD Tributaria de Obligaciones sustanciales.

Este procedimiento de la DD con alcance sustancial, se caracteriza principalmente por ser una revisión profunda y detallada de los asuntos tributarios de la compañía. Su extensión suele ser fijada por el cliente, sin embargo por casi de manera general este procedimiento conlleva la revisión completa del cumplimiento de todas las obligaciones tributarias de la empresa, revisando las posiciones e interpretaciones que

se han adoptado y las que se han venido aplicando durante el tiempo; sin embargo, esta investigación podrá limitarse, por ejemplo, al análisis y revisión ya sea de obligaciones sustanciales o formales de ciertos tributos, pudiendo utilizar parámetros probabilísticos mediante la toma de muestras que sean representativas y logren un grado de fiabilidad en el informe.

c) DD tributaria de Litigios Tributarios

El alcance de la DD puede estar centrado en los procedimientos y procesos relativos a la materia tributaria, debiendo de recordar que los procedimientos se desarrollan ante la administración tributaria, pudiendo ser contenciosos o no, y los procesos se desarrollan ante una autoridad jurisdiccional (juez) ante la impugnación de una resolución administrativa, adicionalmente se debe tener en cuenta que no existe un proceso judicial tributario con norma procesal propia, sino que se sustancia en la vía del proceso Contencioso Administrativo. Así el estudio se centrará en analizar tanto los procedimientos como los procesos en curso.

Al tener un alcance profundo, se intentará estudiar en detalle cada uno de ellos, pudiéndose inclusive incluir procesos y o procedimientos que hayan culminado y de esta manera prevenir futuras fiscalizaciones por los mismos motivos.

Esta DD no sólo profundiza en los argumentos jurídicos utilizados para defender una posición, sino que puede extender su análisis a la calidad de la defensa y necesariamente a la posibilidad de éxito del mismo, pudiendo así establecer de manera más acertada si existirá una futura contingencia a evaluar.

Para De Lara Martí (2015), se analiza que la transacción no genere un gasto tributario excesivo inesperado, que trajera como consecuencia el fracaso de la operación, luego, a fin de cubrir los riesgos fiscales la DD buscará determinar las contingencias fiscales existentes para los principales tributos, cuyos ejercicios sean pasibles de ser fiscalizados. En tanto sean detectados los riesgos, estos deben de ser cuantificados y clasificados en relación a la probabilidad en que se conviertan en una contingencia real; sobre la base de lo señalado en la medición del riesgo, estos se

clasifican de tres maneras con grados de probabilidad: probable, posible y remoto. Una vez que sean ponderadas las probabilidades de producirse las contingencias detectadas el adquirente podrá establecer el tipo y características de garantías que deseará solicitar al vendedor a fin de cubrir aquellos riesgos detectados, siendo tan importante esta revisión, ya que inclusive podría llegar a romper la negociación.

En la DD también se deberá analizar las implicancias tributarias de la proyección financiera proyectada por el adquirente, para luego revisar los créditos a favor del contribuyente y su razonabilidad. Se muestra entonces el alcance desde el punto de vista de los temas que deben ser revisados, con una metodología que en esta investigación se considera insuficiente, pues no se establece un esquema ni metodología, no hay un proceso desarrollado, sino una suma de pasos, que en realidad no permite identificar adecuadamente el alcance, por tanto se considera que el alcance propuesto por Romero Tarazona como el más adecuado para los fines de la presente investigación.

4.5.2. Estructura.

Nuevamente Romero T. (2016), plantea una estructura de la DD, como un proceso metodológico y desarrolla una secuencia bastante lógica, criterio que resulta importante comentar, así incluye en su planteamiento una etapa previa al proceso de revisión de información o preparatoria, una etapa de análisis durante el proceso de estudio de documentación y etapa posterior a la evaluación de la documentación o de conclusiones y recomendaciones, esta estructura se pasará a comentar a continuación.

a) Etapa previa o preparatoria

La DD tributaria, normalmente es parte de uno legal y/o financiero, y tiene elementos jurídicos y financieros importantes. Como punto de partida para la realización del procedimiento es muy importante definir claramente el alcance del trabajo, tema que ha sido revisado anteriormente, pues se pasa por definir las cargas tributarias a analizar (actuales, contingentes, latentes o futuras), el tipo de debida diligencia que se pretende realizar en consideración de la transacción (de comprador o

de vendedor en una operación de adquisición, de financiación o preventivo) y el alcance que se le quiere dar (formal, sustancial o de procedimientos o procesos tributarios). Según la visión del autor las instrucciones del cliente son las que deberán ser precisas para efectos de determinar las labores y pasos que tendrá que realizarse en este procedimiento.

Se pasará a desarrollar los pasos propuestos por el mencionado autor en esta etapa:

- Paso 1: Revisión del contexto general de la compañía o negocio y de la transacción.

Antes de iniciar el procedimiento de DD, es necesario realizar una revisión previa del negocio o empresa objetivo, se desarrollará una revisión del contexto general de la compañía ya que resulta importante estudiar su entorno para efectos de consolidar un panorama general en el que se desenvuelve. Establece el autor la importancia de hacer esa revisión previa a fin de preparar la solicitud de información y como punto de partida previa al inicio de la revisión, de esa manera se podrá establecer las áreas de mayor riesgo y así preparar adecuadamente el desarrollo de la DD.

Deberá, entre otras cosas, tenerse claridad sobre el grupo empresarial al que pertenece, es decir si tiene empresas vinculadas, si está ubicada en zona con tratamiento tributario especial, entre otras, además será importante conocer quiénes son sus accionistas y dónde se encuentran ubicados, etc. Esto permitirá poder identificar prácticas erróneas del sector, contingencias que se produzcan en ese tipo de empresas. Igualmente importante será importante entender la transacción bajo la cual se analizará el estudio de información. Para lograr una revisión eficiente en materia tributaria es indispensable realizar un perfil tributario de la empresa objetivo, el cual se realiza a partir de una entrevista con el personal encargado de los tributos, en ella se realizará la primera búsqueda de indicios que permitan ubicar los aspectos de riesgo, que ya se verificó previamente, así como los posteriores pedidos de información.

- Paso 2: Elaboración de la Solicitud de Información.

A continuación esta metodología sugiere la elaboración de una solicitud de información la cual debe adjuntarse a un cuadro de seguimiento o control (denominado también “check list”), el que permitirá la verificación de la información obtenida y la faltante, deberá estructurarse de tal forma que se pueda obtener la información relevante y que esta pueda calificarse ya sea como completa, incompleta y/o pendiente y puedan hacerse preguntas sobre los documentos que se van analizando, además deberán señalarse la persona que la suministra y si es necesario alguna observación.

En particular, durante esta parte inicial de la DD tributaria, se solicitarán las declaraciones, comprobantes de pago, estados financieros auditados, documentos y soporte relevante.

- Paso 3: Definición de los protocolos de acceso a la información disponible.

Como parte del proceso de preparación previa, se deberá definir las características del lugar, medio, tiempo en el que estará disponible la información requerida, debiendo considerarse inclusive la posibilidad de realizarse el suministro de información por medios virtuales como físicos.

Se tratará de un proceso físico si el equipo que elabora la DD debe dirigirse a realizar la revisión, análisis y estudio de la documentación en el local de la empresa objetivo, pues la documentación no tiene sustento digital debiendo, por lo tanto, consultarse copias físicas de la información, pudiendo ser otro motivo, la confidencialidad de la información; en cambio será de tipo virtual si la información está disponible digitalmente, ya sea en una nube o cuarto de datos virtual (Data Room), este tipo información y los mecanismos de su digitalización se encuentran regulados y siguen estrictos protocolos para su acceso.

Resulta transcendental para el éxito de este procedimiento, establecer que la información necesaria para establecer conclusiones ha sido recabada, de no ser así

es necesario realizar una nueva solicitud de información, es necesario sustentar las razones de ese requerimiento, en caso que la empresa objetivo no cumpla con suministrarla, se debe detallar la información faltante y las posibles consecuencias para efectos de la valoración y la negociación.

b) Etapa de revisión y análisis de la información tributaria de la compañía.

Habiendo realizado el pedido de información, la metodología propuesta señala que se debe ordenar la documentación, no solo con fines de procesarla y poder extraer el mayor beneficio posible, sino también para saber qué documentación está pendiente de alcanzar. El estudio normalmente inicia con el análisis del cumplimiento de las obligaciones formales de la empresa objetivo dándose inicio al paso de que a continuación se describe:

- Paso 1: Revisión formal de la documentación e información tributaria (debida diligencia formal).

Las acciones que se incluyen dentro de esta revisión, el autor de la metodología sugiere la realización de los siguientes procedimientos:

- a. Se debe analizar si las declaraciones que se revisan están aún sujetas a fiscalización por parte de la administración tributaria.
- b. Es importante confirmar que las declaraciones de impuestos bajo análisis se hayan presentado en la fecha dispuesta por ley, es decir se han presentado oportunamente.
- c. Adicionalmente, se recomienda verificar que todas las declaraciones cumplen con los requisitos exigidos por la norma.
- d. Otro aspecto relevante, es confirmar que se realizó el pago oportuno de las respectivas declaraciones.
- e. Estas revisiones siempre deben incluir el “cruce de ingresos brutos”, es decir, realizar una verificación de la coincidencia o coherencia de los ingresos brutos reportados por la empresa en sus estados financieros, declaración del Impuesto a la Renta, IGV, etc.

- f. Por último, en este nivel de debida diligencia se solicita un reporte de la cuenta corriente o de obligaciones pendientes de pago con las diferentes autoridades tributarias, para identificar las obligaciones tributarias actuales y confirmar que la compañía se encuentre al día con los pagos de las obligaciones actualmente determinadas.
- Paso 2: Revisión y análisis profundo de la información tributaria.

Seguro que el espacio gravitante en todo este procedimiento se encuentra en la revisión y análisis profundo de la información obtenida en la etapa anterior, dado que no solo se buscará establecer de manera fehaciente si se han cumplido con las obligaciones tributarias ya sean formales o sustanciales, sino que ese cumplimiento se haya hecho en tiempo oportuno, de la forma prescrita en ley y así determinar si se podrán producir contingencias y en todo caso valorarlas. Se revisarán los aspectos como:

- a. Revisión de la información financiera.

Se debe de considerar de suma importancia, la revisión de la información Financiera y de las notas del revisor fiscal, ya que a pesar de ser distintos (la información contable y la tributaria) dado que las normas que los rigen son diferentes igualmente, la información financiera en una fuente de información respecto a la materia tributaria, y debe ser muy bien estudiada. El auditor fiscal, en su revisión mostrará la fehaciencia de las operaciones de la empresa, estas, muchas veces revelan temas y contingencias que deben ser valoradas, sus notas podrán evidenciar que la provisión para impuestos se encuentran calculadas de forma razonable, que existen riesgos o cargas tributarias que puede no estar reflejadas en los estados financieros, que las transacciones con empresas vinculadas se realizan con arreglo a la norma utilizando los informes de precios de transferencia, que se encuentran pendientes de resolver procedimientos ante la administración tributaria o ante autoridad judicial se encuentran pendientes; evaluar esta información servirá como un aspecto importante de análisis sustancial para la DD y su resultado.

b. Revisión sustancial de las declaraciones tributarias.

Conforme se tiene señalado, la metodología propone una revisión formal de las obligaciones, para luego hacerlas con las obligaciones sustanciales, debiendo analizarse en conjunto con sus anexos y con la documentación que soporta esta información y que se considere relevante en cada caso, esto, para efectos de determinar si existen errores en su elaboración o cálculo o determinar si se vienen adoptando posiciones tributarias agresivas o conservadoras. Al analizar los anexos de las declaraciones de renta deberá tenerse cuidado en temas como las provisiones, préstamos a socios, pagos de naturaleza laboral, depreciaciones y amortizaciones aceleradas, beneficios tributarios solicitados, procedencia de créditos fiscales, re- conocimiento y amortización del crédito, deducciones por pagos al exterior, cumplimiento de deberes formales para la deducción de gastos, soportes y facturas para todos los costos y gastos incurridos, necesidad, causalidad y proporcionalidad de los costos y gastos, entre otros asuntos que pueden resultar en riesgos o posiciones tributarias agresivas para la empresa.

Es muy importante que se diferencia que durante el procedimiento de DD, las posiciones de revisor y la del asesor tributario son diferentes, pues en la primera función la labor se ceñirá a identificar las contingencias tributarias que puedan existir, al margen que puedan existir o no argumentos de defensa o probabilidades sustentar posiciones, no es extraño que se susciten casos en los que a pesar de la unidad de criterio en la doctrina, los tribunales administrativos llegan a conclusiones totalmente diferentes a los intereses del contribuyente.

c. Revisión crítica del estudio de precios de transferencia.

Los precios de transferencia, y sus estudios para aplicarlos son un tema que deberá analizarse, siempre y cuando la empresa realice operaciones con personas o empresas vinculadas, tanto de manera interna como en el exterior, en zonas con tratamiento tributario especial o con empresas ubicadas en paraísos fiscales, todo esto para efectos de determinar si las transacciones realizadas por la empresa se ajustan a la normas vigentes o inclusive si se puede aplicar un

Convenio para evitar la doble tributación.

Es necesario que se verifique si la compañía objetivo debía cumplir con las obligaciones formales de los precios de transferencia, es decir realizar los informes que sustenten que las operaciones realizadas se hicieron a valor de mercado, con este fin se debe comprobar los ingresos y patrimonio bruto, así como el monto de las operaciones para determinar a qué obligaciones están sometidos, en caso de que exista esta obligación se deberá verificar que la declaración y estudio se hicieron y fueron presentados oportunamente, en cumplimiento de los plazos establecidos normativamente. Es importante señalar que resulta indispensable comprobar la realidad económica de las operaciones sometidas a precios de transferencia, pues no solo es importante corroborar las formalidades, sino el fundamento económico de cada una, a fin de no generar contingencias posteriores. Luego, se deberá contrastar que las operaciones y la información reportada coincidan y se hayan sustentado de la misma manera. Una vez realizada esta verificación, se deben analizar las operaciones que están sujetas a revisión comprobatoria:

- Si se utilizó el método más apropiado para analizar las transacciones;
- Si las razones de rechazo para descartar los métodos son justificables;
- Si el proceso de búsqueda de operaciones comparables es idóneo de conformidad con el método seleccionado;
- Si las operaciones o compañías utilizadas como comparables cumplen con los criterios de comparabilidad establecidos por el régimen.

En posibilidad de haberse utilizado ajustes económicos, se deberá verificar si estos fueron debidamente fundamentados y justificados; es suma, el reporte deberá cumplir con los requisitos de información exigidos. Adicionalmente, dentro de esta revisión tendrán que revisarse los contratos, anexos y demás documentos relevantes.

- d. Revisión de los procedimientos y procesos tributarios pendientes de la empresa objetivo.

Se ha señalado en esta investigación que esta metodología sostiene la necesidad de realizar una valoración jurídica de los procedimientos y procesos tributarios que fundamentalmente consiste en verificar que los fundamentos jurídicos que fueron utilizados para sustentar una posición o interpretación determinada y, además, realizar una cuantificación del proceso o procedimiento pendientes, debiendo hacerse un análisis de la calidad de defensa ejercida, hecho esto se puede definir la probabilidad de éxito en el resultado de la materia pendiente. Para esta revisión se debe revisar el contenido del procedimiento o procedimientos, debiendo someter a verificación los documentos del expediente, los actos administrativos que hayan podido ser emitidas por la administración tributaria y las impugnaciones presentadas, lo mismo en el caso de los procesos judiciales. Debe considerarse también las etapas previas al procedimiento contencioso tributario (el que por su regulación debe desarrollarse ante el cuestionamiento de las decisiones de la administración) como el procedimiento de fiscalización, etapa en la cual se solicita información al contribuyente, requerimientos, cartas de inducción para el cumplimiento voluntario y las respuestas que hayan sido alcanzadas a la administración respecto de sus comunicaciones.

En lo relativo a procesos judiciales (por impugnación de resoluciones administrativas ante el poder judicial) se debe estudiar el procedimiento que dio origen al proceso, analizando la demanda, contestación, pruebas actuadas, etc., y se buscará revisar:

- Todas las etapas procesales alcanzadas
- Estimar el monto en disputa, las sanciones e intereses aplicables con el fin de cuantificar la contingencia;
- Estudiar los argumentos que se han presentado por parte de la administración de impuestos y el contribuyente y las estrategias adoptadas dentro del proceso para efectos de calcular la probabilidad de éxito de la disputa o litigio.

e. Revisión de otros asuntos tributarios relevantes

Dentro de otra información relevante que debe ser analizada, se debe de evaluar toda aquella que pueda ser relevante conforme se va desarrollando el procedimiento de la DD, entre algunos de ellos se pueden encontrar desistimiento de apelaciones administrativas, solicitudes de fraccionamiento, solicitudes de devolución de pagos en exceso o indebidos, etc., estos permitirán mejorar la calidad del informe final.

- Paso 3: Integración de los conocimientos con el equipo de debida diligencia

Una vez determinados los posibles riesgos, contingencias o irregularidades que surjan del proceso de revisión, deberán analizarse de manera conjunta, pues puede ocurrir que tengan una relación de causalidad o deriven en nuevas conclusiones. Este proceso normalmente se hace en una reunión con los abogados o contadores del equipo de debida diligencia para efectos de discutir y analizar de manera conjunta los hallazgos.

Es posible que algunas de las irregularidades o temas encontrados tengan una explicación válida, los cuales deberán discutirse con las personas encargadas en la compañía objeto de análisis.

- Paso 4: Reunión con el equipo financiero de la compañía.

Conforme lo señala la metodología estudiada, se recomienda entrevistarse con el grupo que forma el equipo financiero de la Empresa, a fin de obtener mejor información de los aspectos que se encuentren poco claros, errores o aspectos que tengan efectos negativos que podrán evidenciarse en la negociación, ya que es muy importante que los resultados y la información obtenida sean legítimos, reconocidos y en algún caso aceptados por la empresa objetivo. Es cierto que en el entorno es poco probable que se produzca esta reunión; no obstante se debe intentar.

c) Etapa de valoración, conclusiones y recomendaciones.

Luego de toda la recopilación documentaria y su análisis, debe de valorarse y emitirse el informe el cual contendrá la cuantificación de los riesgos que cumplan con los criterios de impacto y potencialidad en convertirse en contingencia.

Cuando se trata de la variable de impacto, se hace referencia a la materialidad o cuantía del riesgo, el cual se determina por la afectación que pueda producir a la empresa objetivo en el futuro, en tanto sea muy oneroso su cumplimiento o de ser una obligación formal diferente generen multas o sanciones (cierre de local o comiso de bienes) sus efectos se traduzcan en menor valor en la transacción. La probabilidad que se produzca, está dado por la probabilidad que ocurra esa contingencia, por lo general serán los criterios para catalogar el riesgo o contingencia. Diversas formas son las utilizadas para cuantificar estas posibles contingencias, aspectos que han sido analizados en lo relativo a la medición del riesgo.

Con los dos aspectos relevantes para el riesgo definidos, se elabora finalmente el informe que permita transmitir la información y valoración realizadas en el procedimiento de DD, de manera que sea lo más comprensible posible y que de manera clara y precisa señale el riesgo tributario identificado, se deberá incluir la descripción de la carga tributaria y sus efectos, su cuantificación de ser el caso, los efectos que pueden producirse y la valuación del riesgo; es importante considerar anotar con claridad la documentación revisada.

A diferencia de la metodología que se desarrolló y comentó, se expondrá la estructura que desarrolla De Lara Martí (2015), quien dice que durante la Due Diligence, se examinan los impuestos que pueden afectar a la empresa, es decir, el Impuesto a la Renta Empresarial, Impuesto al Valor Agregado, etc. En cada caso se debe valorar el grado de importancia en cada impuesto a fin de establecer la profundidad y forma de analizar cada uno de ellos.

El proceso de revisión según De Lara, se estructura con las siguientes etapas y/o pruebas:

- Entrevistas con la Dirección de la sociedad con el fin de conocer el criterio y tratamiento fiscal llevado a cabo en el día a día de la sociedad para los diferentes impuestos que le son de aplicación.
- Entrevistas con los asesores de la sociedad para conocer el tratamiento fiscal llevado a cabo por la sociedad en determinadas operaciones.
- Revisión de las declaraciones presentadas.
- Revisión de la contabilidad por ejemplo, los libros contables.

Este autor considera que revisar la contabilidad es muy importante pues puede apoyar el procedimiento de DD en el trabajo que se realiza de manera cotidiana por los encargados de la revisión financiera de la empresa. Igualmente considera que deben de revisarse los siguientes aspectos:

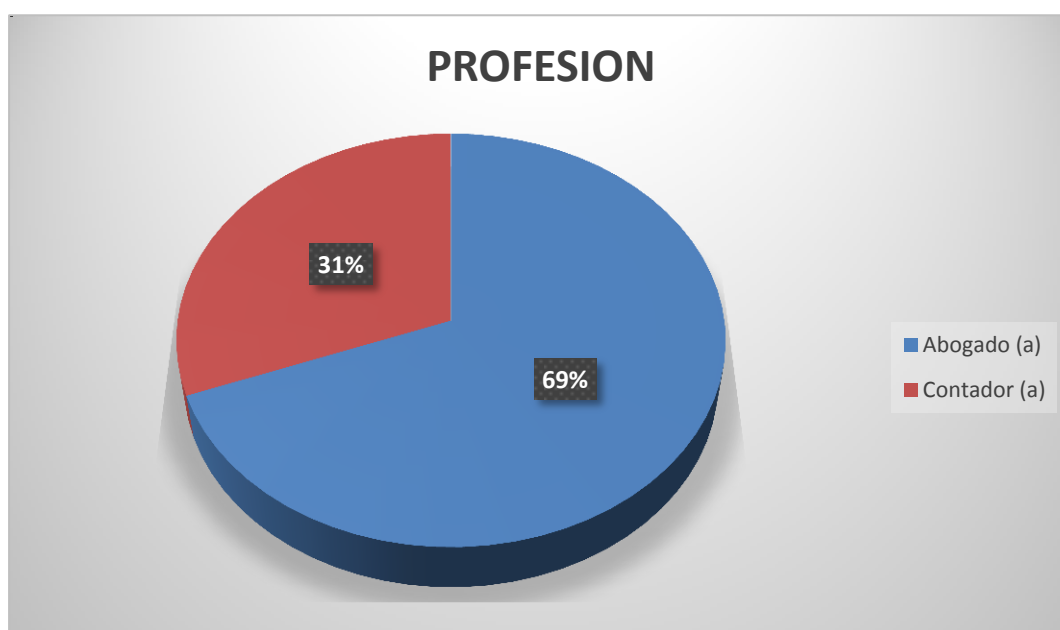
- Revisión de todas las comunicaciones que haya habido durante los últimos ejercicios entre la sociedad y la Administración Tributaria, ya sean provenientes de inspecciones, recursos, o requerimientos.
- Pruebas denominados “cuadros de bases”, consistentes en comparar las bases imponibles declaradas con las cuentas contables donde se registran los conceptos que afectan a dichas bases.
- A modo de ejemplo, en las declaraciones del impuesto general a la ventas, se cuadra las bases declaradas con las cuentas contables de ingreso.
- Pruebas en detalle de diferentes aspectos que se hayan detectado en las anteriores pruebas y se estime oportuno su realización.

CAPITULO V: PRESENTACION Y ANALISIS DEL TRABAJO DE CAMPO.

En el presente capítulo se mostrará los resultados del trabajo de campo, así como la evaluación del resultado de su aplicación en la presente investigación. Conforme al diseño planteado para esta tesis, se ha aplicado una encuesta a especialistas en la asesoría de transferencia de empresas en torno a la materia tributaria, habiéndose obtenido las respuestas con el resultado siguiente:

5.1. Aspectos Generales de la Encuesta.

Gráfico 5.1. Profesión de los Encuestados

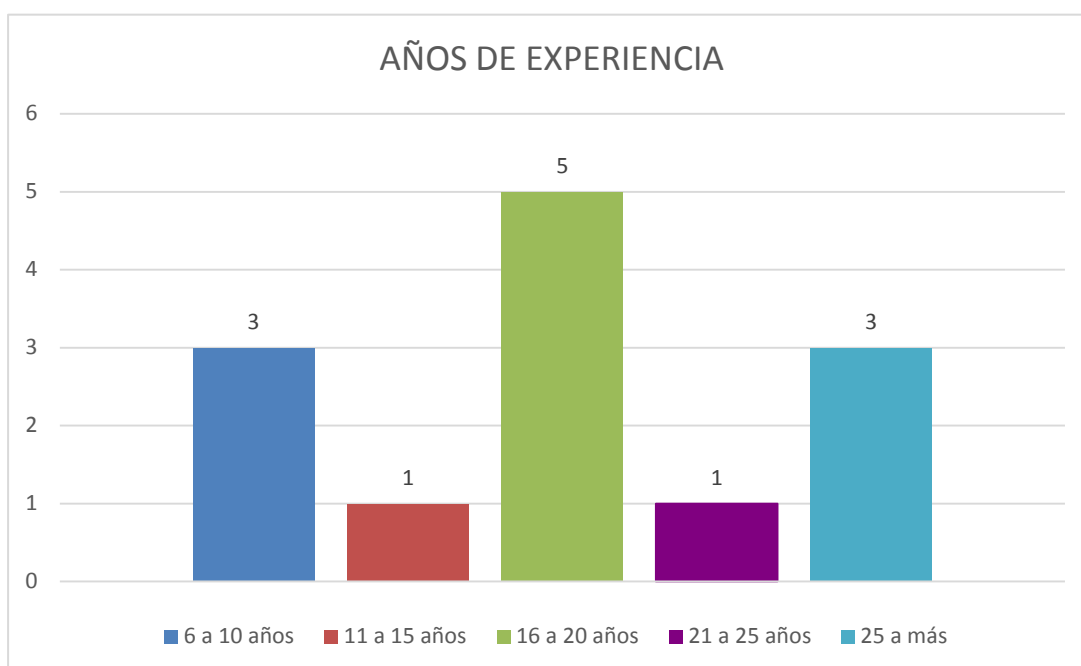


Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

Respecto a la profesión de los expertos encuestados, se tiene que un 69% de ellos es abogado, y el 31% es contador. Es importante señalar que la naturaleza de la materia tributaria permite la conjunción de diversas especialidades de la ciencia, principalmente de estos dos tipos de profesionales. La inclusión de contadores ha permitido enriquecer la visión de este instrumento.

Gráfico 5.2. Años de Experiencia de los Encuestados



Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

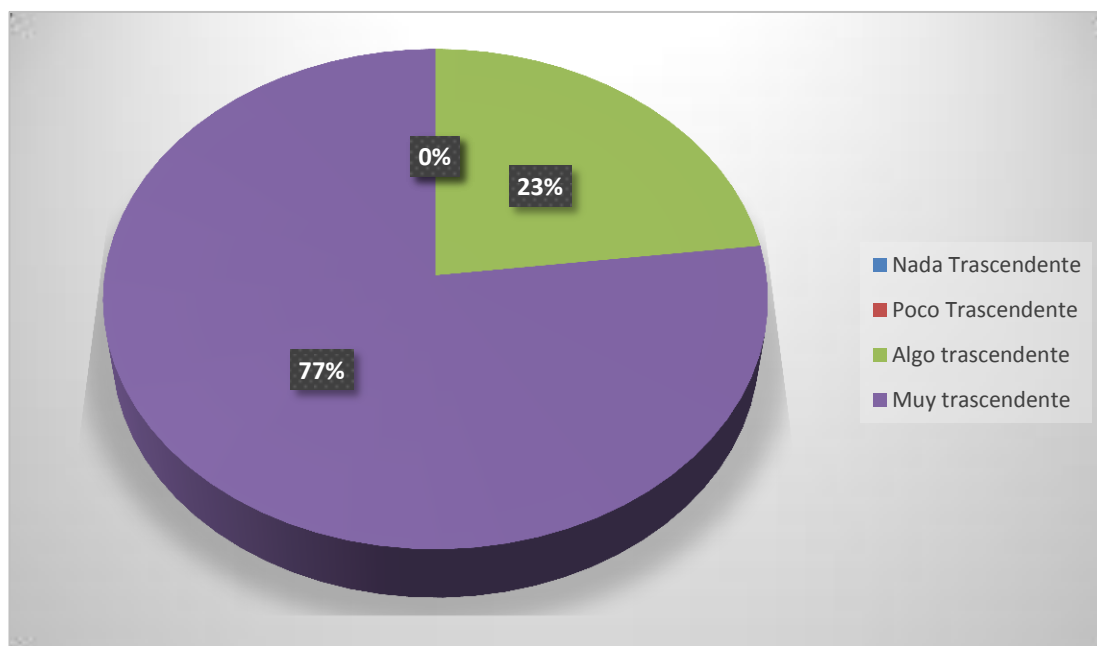
En relación a los años de experiencia de los profesionales encuestados, se puede apreciar que la mayoría de ellos (cinco), tienen una experiencia entre 16 a 20 años, con lo que se puede apreciar que un nivel de experiencia suficiente para poder opinar de la materia, inclusive 4 de ellos poseen entre 21 años a más de 30 (si se suman los dos últimos segmentos de la muestra. Igualmente se tienen nemos

4 representantes de los profesionales relativamente jóvenes, que tienen entre 6 y 15 años (si sumamos los dos primero segmentos de la muestra), en realidad los profesionales más jóvenes consultados tienen 9 años de experiencia. Se puede considerar que es un grupo con la suficiente variedad para poder tener distintas perspectivas.

5.2. Análisis de las Respuestas a la Encuesta

Pregunta N° 1. ¿Considera Usted que la actividad minera es trascendente para la economía peruana?

Gráfico 5.3. Resultado Pregunta N° 1



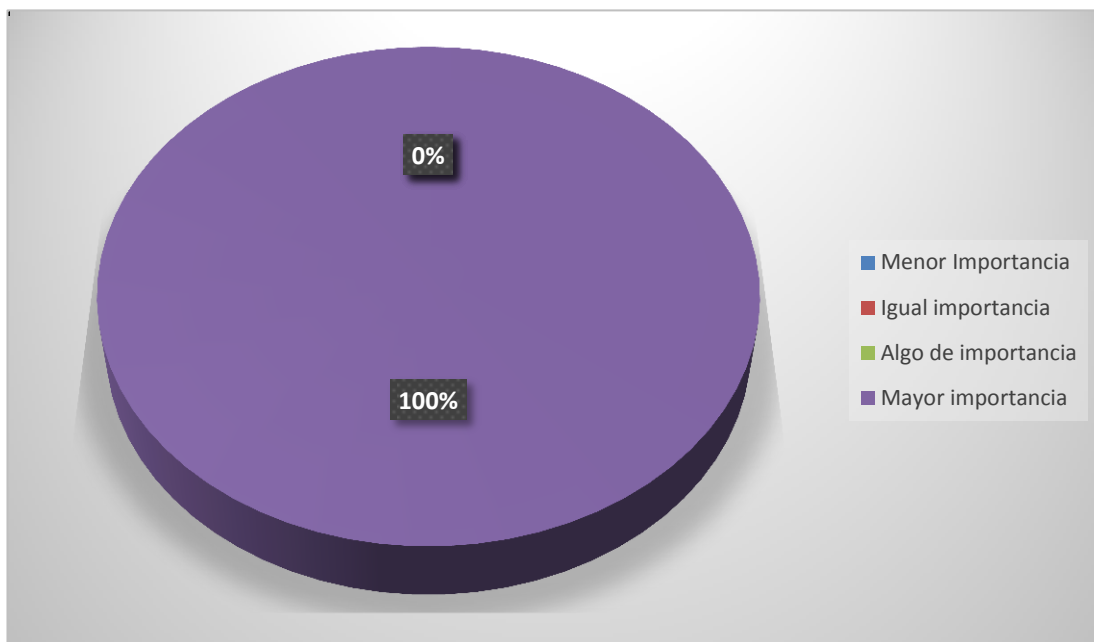
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

Esta pregunta busca conocer la visión de los encuestados respecto a la actividad minera, dado que la investigación debe contener una materia relevante socialmente y ser innovadora. El 77% de los encuestados señalaron que la actividad minera es muy trascendente para la economía peruana y el 23% señala que es algo trascendente, por tanto es evidente que la minería en general es importante en la visión de los consultores, por tanto la transferencia de las empresas que desarrollan dicha actividad también lo son, dado que muchas veces, las razones de su transferencia están condicionadas por la poca capacidad de explotación (por temas financieros o de tecnología, etc.) que condiciona la continuidad de tan importante actividad económica.

Pregunta N° 2. Considera Usted que en los últimos 25 años la tributación, en el entorno empresarial, ha cobrado:

Gráfico 5.4. Resultados Pregunta N° 2



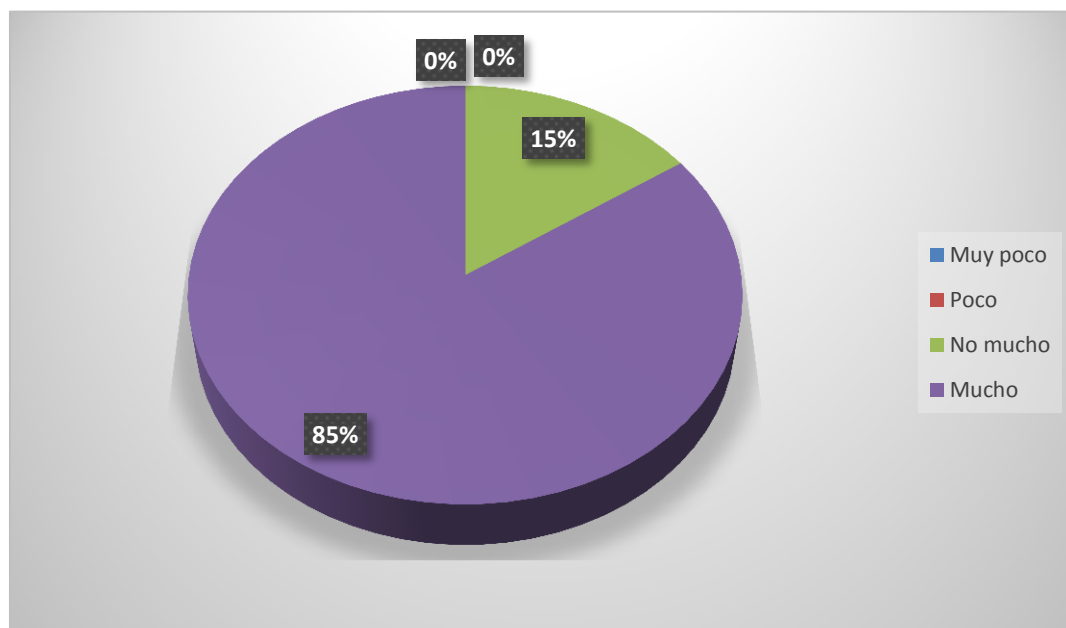
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

De los encuestados, el 100% señala que la tributación en las dos últimas décadas y media ha cobrado mayor importancia, debido precisamente a su desarrollo como principal fuente de ingresos para el Estado y por mostrar una mayor fortaleza en su exigencia (tanto en lo normativo como en lo administrativo). Lo evidenciado en el cuadro anterior, junto al presente, muestran que la tributación y la minería son variables trascendentes en los negocios y en el quehacer de la sociedad.

Pregunta N° 3. ¿Está familiarizado con la Transferencia de Empresas?

Gráfico 5.5. Resultados Pregunta N° 3



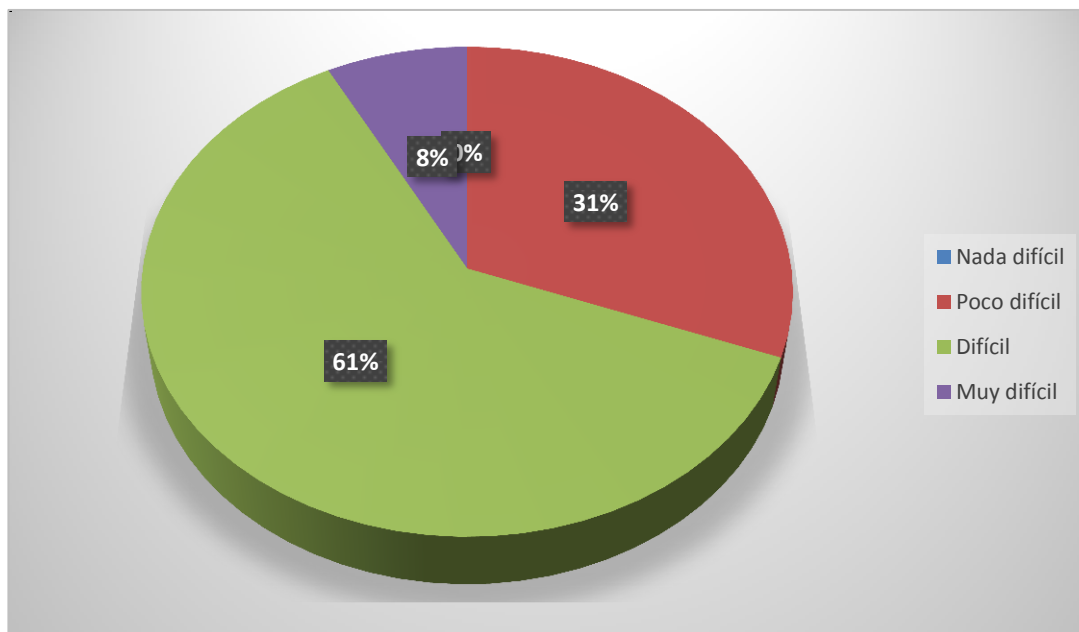
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

Los encuestados son principalmente consultores en materia tributaria y actualmente asesoran o han asesorado transferencias de empresas, lo cual se muestra en el 85% que afirma que su familiaridad con la transferencia de empresas es mucha, junto al 15% que señala que actualmente no está familiarizado, pero si lo hizo. Esto muestra que la vigencia de los encuestados en el conocimiento y manejo del tema propuesto es muy alta.

Pregunta N° 4. En general, ¿Cuán difícil considera que es el desarrollo de la transferencia de Empresas en nuestro país?

Gráfico 5.6. Resultados Pregunta N° 3



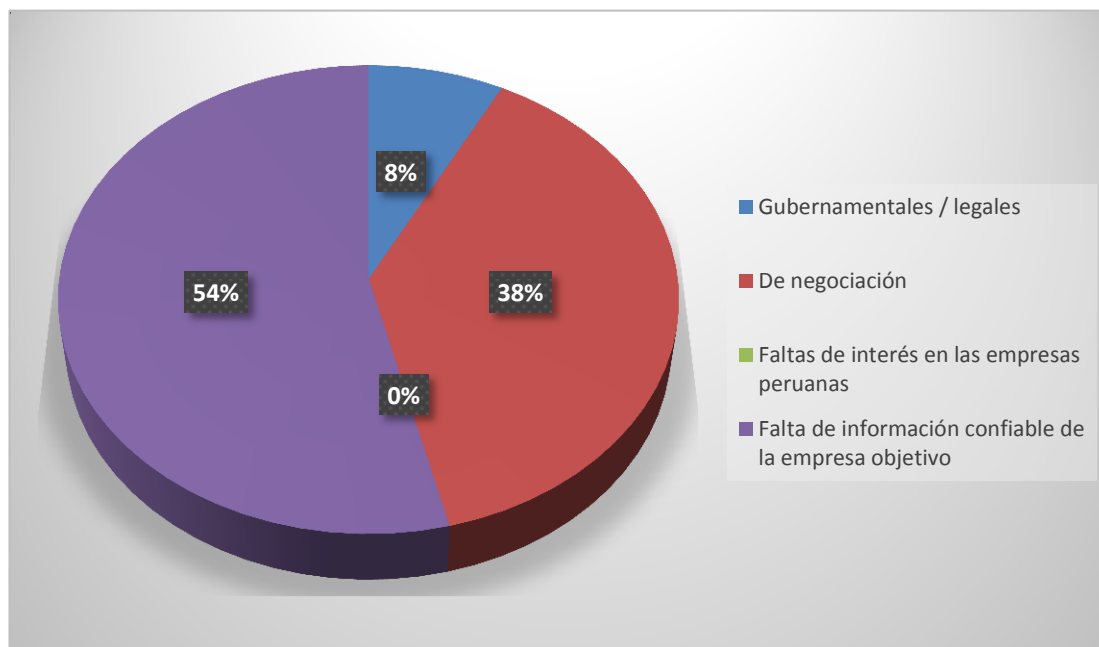
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

En términos generales, con la encuesta se quiso dar conocer, desde la visión de los encuestados, cuán difícil es el desarrollo de la transferencia de empresas en el país, considerando desarrollo como el proceso de la transferencia. El 61% señaló que le parecía difícil, aunada esta cifra como el 8% que la considera muy difícil, se aprecia que mayoritariamente la transferencia es dificultosa y tiene muchas trabas en su desarrollo. El 31% de los encuestados señaló que le parecía poco difícil, y que no tenía mayor contratiempo en su desarrollo. En este caso si se aprecian cifras que no generan una tendencia, al contrario se establece dos visiones distintas; sin embargo, el cuadro siguiente ayuda a entender las repuestas de este.

Pregunta N° 5. ¿Cuál de los siguientes factores considera que dificulta, en mayor grado, la transferencia de empresas?

Gráfico 5.7. Resultados Pregunta N° 5



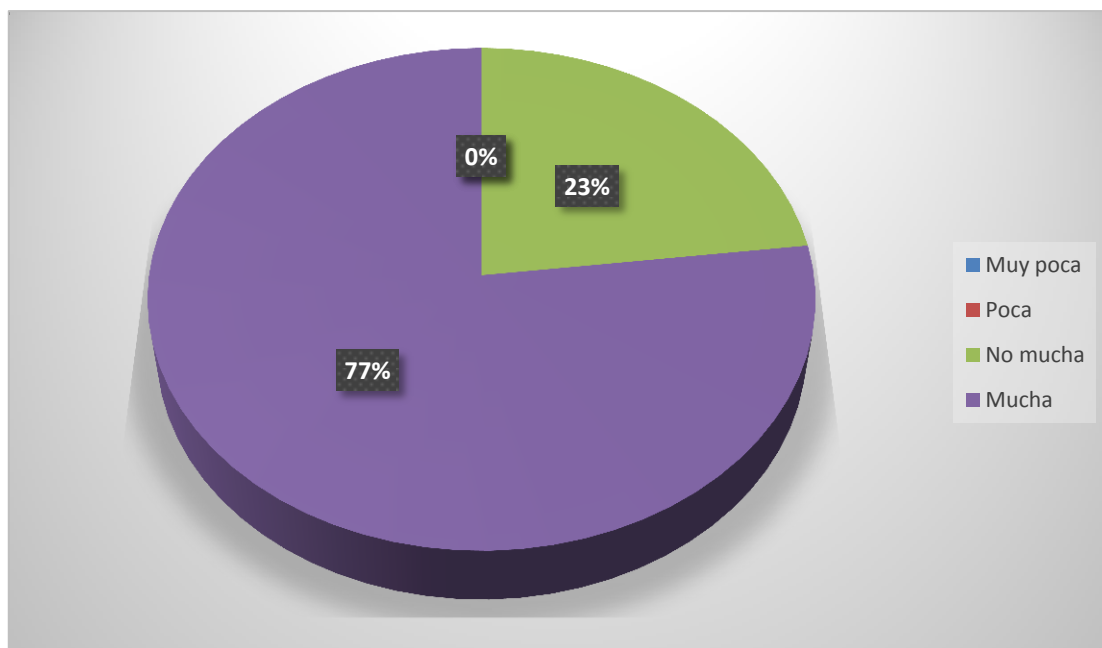
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

Los encuestados fueron consultados respecto de qué factor consideraban como el que dificultaba en mayor grado la transferencia de empresas, identificando dos factores, en primer lugar con 54% la falta de información confiable de la empresa objetivo, lo cual muestra precisamente que el procedimiento de Due Diligence requiere ser desarrollado de manera autónoma (a razón de una auditoría en su confiabilidad) para que de esa manera pueda ser confiable la información que se obtenga. Igualmente, con un 38%, se señalan a las dificultades en la negociación como segundo factor importante, dentro de esas dificultades en la negociación, ocupa un principal lugar el precio, el cual es discutido sobre la base de las Due Diligence (tanto DD comprador, como DD vendedor), por lo tanto en gran magnitud su realización disminuiría esta dificultad. Con un 8% se encuentran las dificultades gubernamentales o legales, las cuales de manera sorprendente no son de las más escogidas.

Pregunta N° 6. ¿Qué grado de importancia tiene la materia tributaria en la negociación de las transferencias de empresas?

Gráfico 5.8. Resultados Pregunta N° 6



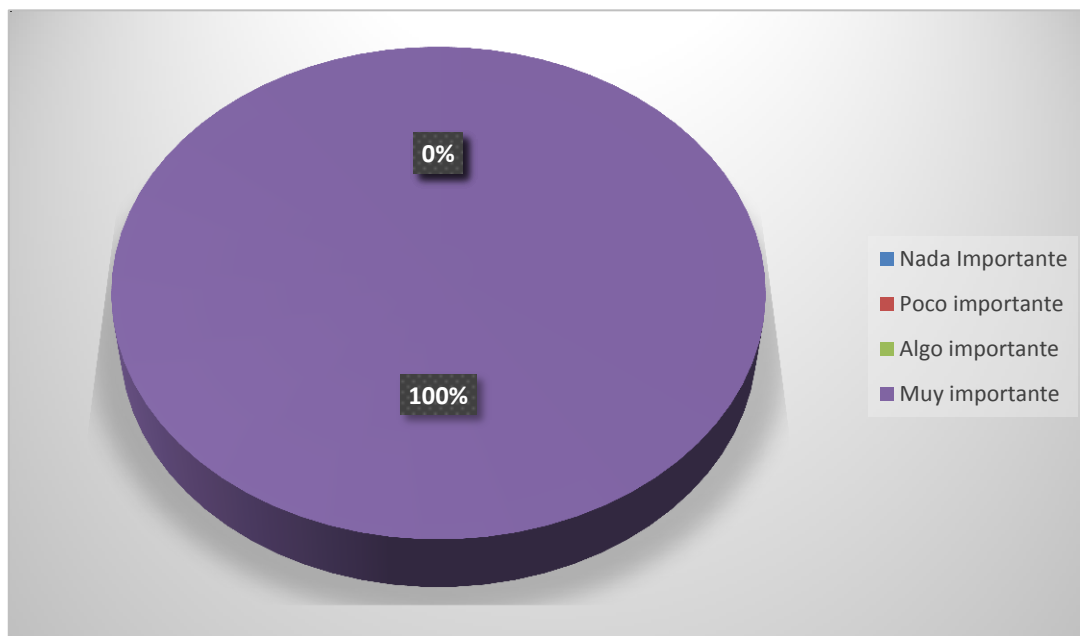
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

Los encuestados señalaron con un 77% que la materia tributaria tiene mucha importancia en la negociación de la transferencia de empresas, junto a un 23% que señala que no tiene mucha importancia. Para efectos de la presente investigación se considera que este resultado mantiene la visión de cómo la tributación ocupa una posición expectante en la visión empresarial, importancia que sigue creciendo y que sustenta la relevancia del tema.

Pregunta N° 7. ¿Cuán importante es la Due Diligence (Debida Diligencia) en el proceso de negociación y posterior cierre de la transferencia de Empresas?

Gráfico 5.9. Resultados Pregunta N° 7



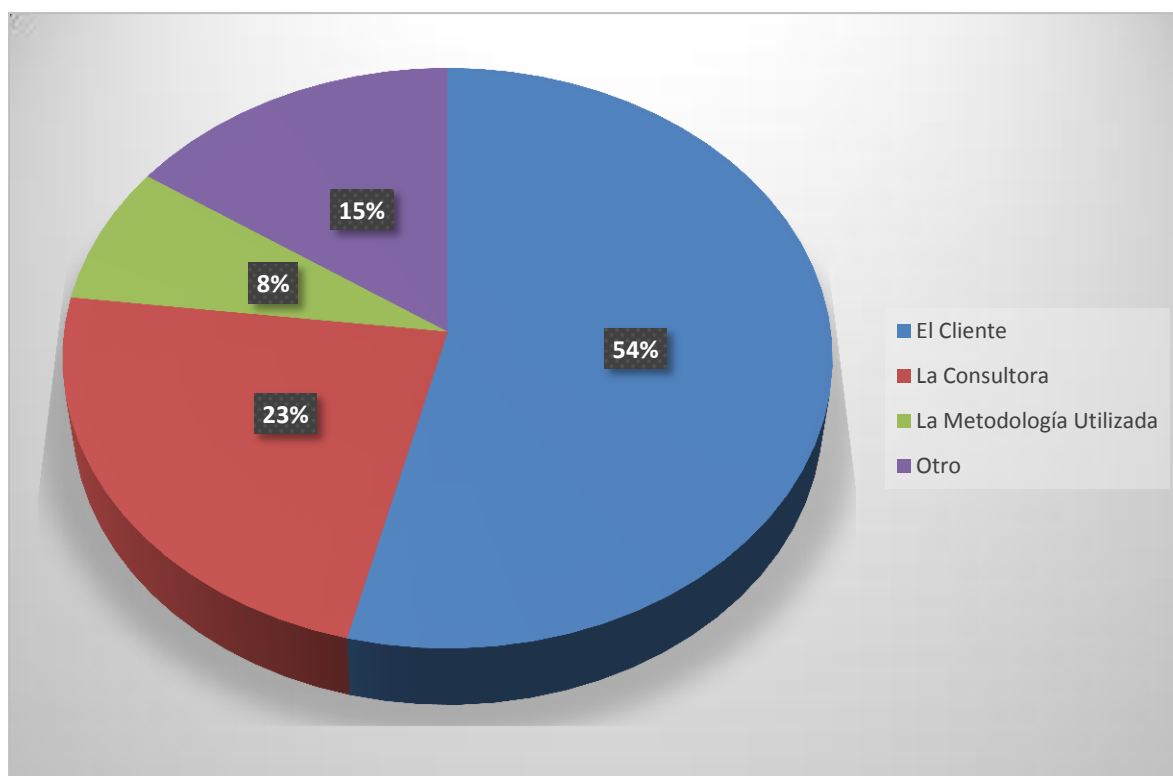
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

El total de los encuestados consideran que la importancia de la Due Diligence es muy alto, tanto para la negociación como para la etapa de cierre. Se comprueba entonces que no es únicamente un informe o un elemento condicional del precio, por lo que se hace necesario el establecimiento de una metodología, que permita tener un resultado confiable.

Pregunta N° 8. ¿En su experiencia, quién define el alcance de la Due Diligence?

Gráfico 5.10. Resultado Pregunta N° 8



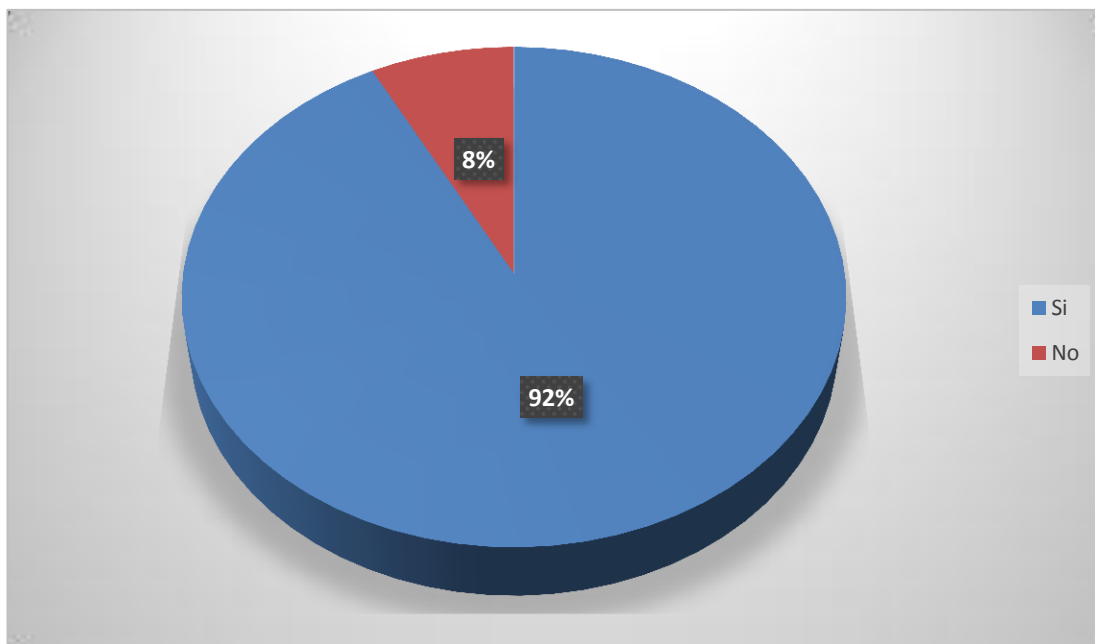
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

Los encuestados señalan en un 54% que el cliente define el alcance de la Due Diligence, es decir podría limitarse a algunos aspectos de la empresa y no hacerse el análisis íntegro requerido, o no alcanzar la profundidad necesaria para el tipo de transferencia o para el tipo de actividad económica.

Pregunta N° 9. ¿Conoce la posibilidad de desarrollar una Due Diligence Parcial (orientado a solo una parte del negocio)?

Gráfico 5.11. Resultados Pregunta N° 9



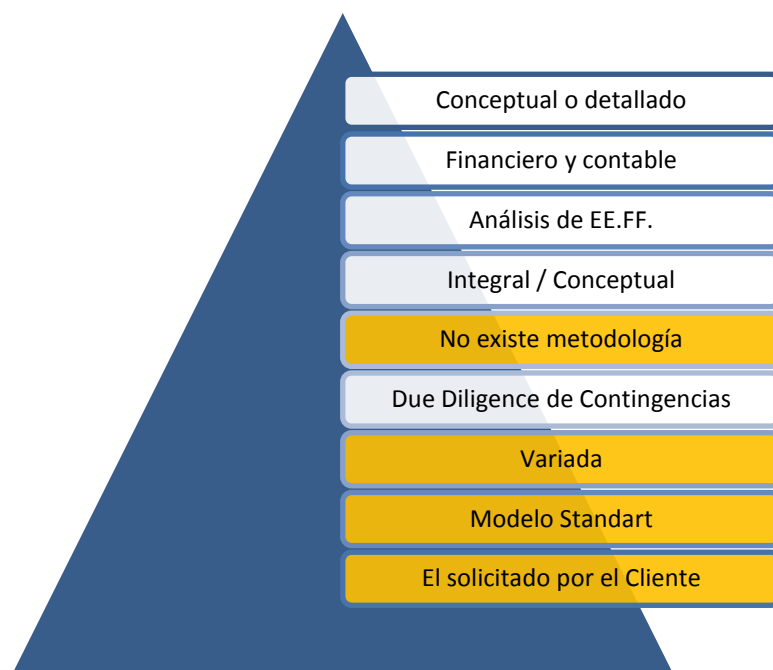
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

El 92% de los encuestados señaló que sí conoce la posibilidad de realizar una Due Diligence parcial; no obstante el desarrollo conceptual de la investigación señala que el procedimiento de Due Diligence, es una revisión integral de la empresa objetivo, con la finalidad de conocerla y evidenciar las posibles contingencias, por lo que la realización de una DD parcial no permite el logro de aquel objetivo.

Pregunta N° 10. ¿Qué metodología o modelo para el Desarrollo del Due Diligence utiliza su consultora?

Gráfico 5.12. Resultado Pregunta N° 10



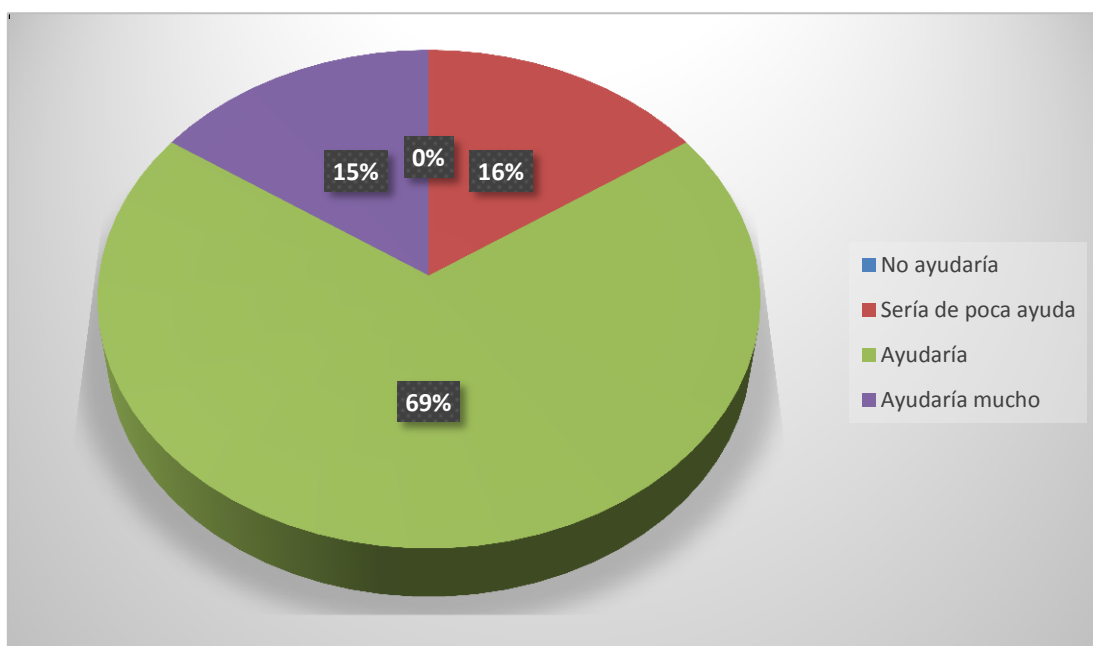
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

En esta pregunta se solicita a los encuestados que comenten la metodología o modelo que utilizan para realizar la Due Diligence en sus consultoras, las respuestas fueron varias, pero se procederán a resumir las otorgadas en el gráfico 5.12; es decir, se confunden métodos o metodología con tipos, alcance, etapas, etc., por lo que se hace evidente que no existe ninguna metodología o siquiera haya sido diseñada (ya que en la revisión documental realizada, tampoco pudimos encontrar alguna), cada consultora define su metodología y no siempre es usada de forma generalizada y se amolda al caso concreto y las características de cada transacción.

Pregunta N° 11. Considerando que no existe una sola metodología para la elaboración de la Due Diligence, la presentación de la información y la calificación del riesgo podrían resultar subjetivas, ¿Cree usted que ayudaría establecer un ratio de medición para presentar un valor objetivo al momento de elaborar el informe de la Due Diligence?

Gráfico 5.13. Resultado Pregunta N° 11



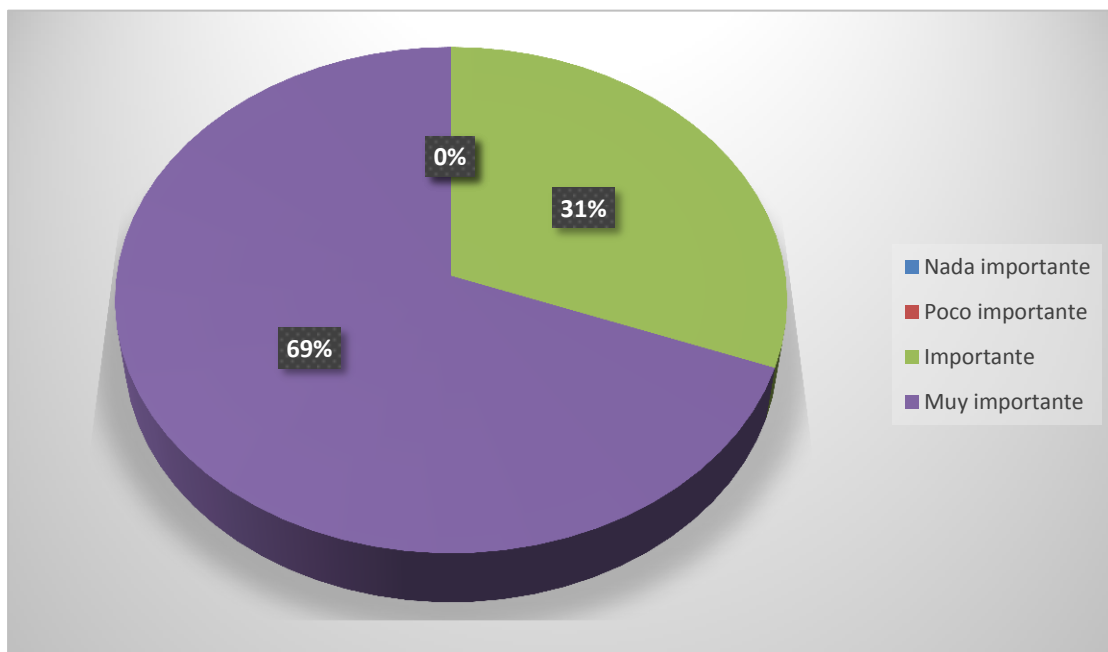
Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

El 69% de los encuestados, señaló que el ratio de riesgo tributario ayudaría en la presentación de un valor objetivo, si se une con el 15% que considera que ayudaría mucho, el valor obtenido sustenta la posición propuesta. Solo un 16% señala que el ratio ayudaría poco; es importante hacer notar que ninguno de los encuestados señaló que no ayudaría el ratio o que este sería de poca ayuda.

Pregunta N° 12. Desde su experiencia ¿Cuán importante es la materia tributaria para seleccionar la modalidad de transferencia de las empresas (Transferencia de acciones, transferencia de activos o reorganización societaria)?

Gráfico 5.14. Resultado Pregunta N° 12



Fuente: Trabajo de Campo

Elaboración: Autores de la Tesis

Los encuestados fueron consultados respecto a la importancia de la materia tributaria en la selección de la modalidad de transferencia de empresas, habiendo obtenido un 69% de respuestas que la consideran muy importante y un 31% que la consideran importante. Se puede colegir que la importancia radica en que cada modalidad genera diferentes contingencias que deben ser medidas y que pueden ser presentadas mediante un ratio. En general los profesionales consultados identifican en la materia tributaria es un elementos decisivo para elegir las características de la transferencia.

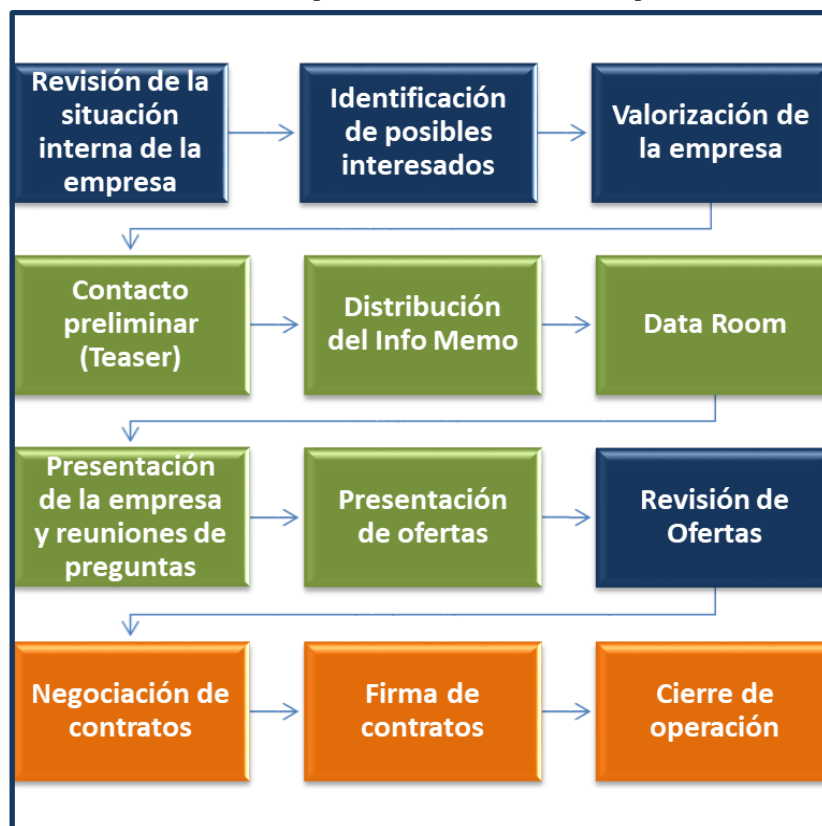
CAPITULO VI: PROPUESTA DE MEDICION DEL RIESGO TRIBUTARIO Y ESTABLECIMIENTO DEL RATIO EN LA TRANSFERENCIA DE EMPRESAS MINERAS EN EL PERU.

6.1. Propuesta de Medicion del Riesgo Tributario.

Es fin ultimo de la presente investigación, es de realizar un aporte que permita una mejor identificación del riesgo tributario y su medición, a fin de disminuir uno de sus aspectos más importantes, cual es la incertidumbre, por lo que propone una metodología para su medición y un ratio de riesgo tributario también.

Es importante describir el proceso de venta de una empresa, el cual ayudará a identificar los momentos en los que se producen las actividades tanto de vendedor y de comprador, como la de los dos en conjunto.

Gráfico 6. 1. Etapas de la Transferencia de Empresa.



Fuente: Elaboración propia

Elaboración: Autores de la Tesis

Señalados con azul, se encuentran las acciones que realiza el vendedor de manera directa, sin la intervención del vendedor, probablemente en esta etapa realiza un procedimiento de la DD vendedor, considerando que se hace una revisión de la empresa y se produce la valorización de la empresa.

Señalados en verde, se encuentran las acciones que se realizan de manera conjunta el vendedor y el comprador y en la que tiene directa relevancia el procedimiento DD, dado que en el contacto preliminar ya se comienza a recabar información sobre la empresa objetivo (será utilizada por el consultor que realice el procedimiento de DD), luego la distribución del info memo, será una información alcanzada únicamente a aquellos que muestren interés por la compra, la cual contendrá información más detallada y probablemente se firmen los acuerdos de confidencialidad (para mantener en reserva la información que, por efectos de la posible venta, adquieran los posible compradores). Paso siguiente se tiene acceso al Data Room, momento en el cual se adquiere mucha de la información relevante para efectos de la compra, el postor podrá revisar información específica durante un periodo de tiempo establecido, en el cual probablemente el consultor que realiza la DD sea quien seleccione la información relevante para sus fines. Una vez procesada la información previamente señalada, los directivos de la empresa objetivo atenderán un encuentro con el personal del posible adquirente (el cual incluirá a personal de la consultora que realiza el DD), en esta etapa se intentará aclarar dudas respecto al comportamiento y manejo de la empresa en los períodos analizados y se requerirá información adicional de ser el caso. En la etapa de presentación de ofertas, se utilizará la información procesada, las conclusiones y recomendaciones que consigne el DD, pues una de sus finalidades es precisamente ser un elemento de respaldo de posición durante la negociación.

Nuevamente señalados con azul una etapa en la que la participación del vendedor se desarrollará de manera individual, esta es en la revisión de ofertas, en la que evaluará cuales de ellas se acercan a la cifra que consideraron previamente en el paso 3, valorización de la empresa.

En naranja se señalan los pasos que corresponde a la etapa final de este proceso de venta, en primer lugar la negociación, momento crucial en el que la DD jugará un papel principal, (tanto del comprador como del vendedor) dado que sustentará cada posición para defender el valor de la empresa o para reducirlo según corresponda. La suscripción de contratos y posterior cierre serán consecuencia de todo el proceso antes descrito.

Como se puede apreciar, durante las etapas del proceso de venta la DD, ocupa un espacio estelar, al menos en cinco momentos, demostrando su verdadera importancia y la necesidad de una elaboración objetiva que permita una toma de decisiones informada, de acuerdo a como se sugiere en esta investigación, de no ser así se pueden alcanzar resultados poco confiables y generar una toma de decisiones inadecuada.

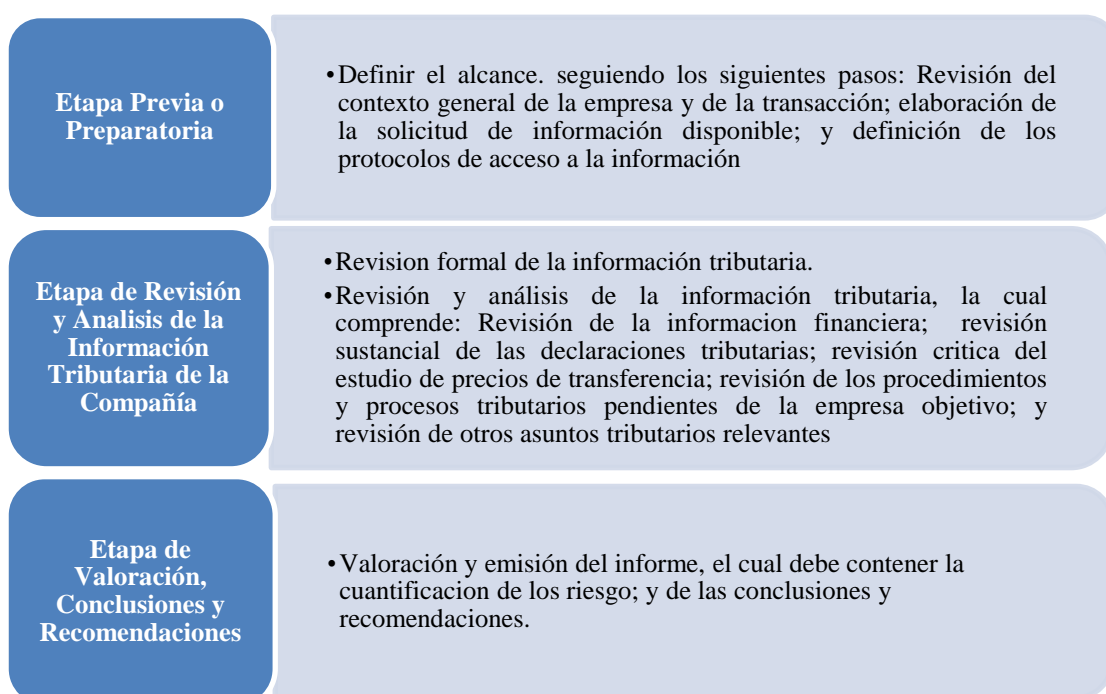
De acuerdo a la revisión de los métodos de medición del riesgo desarrollados en el capítulo III de la presente investigación, se ha optado por utilizar el de tipo semicuantitativo, dado que es el que más se ajusta a la naturaleza de este tipo de riesgo en la transferencia de empresas mineras en el Perú. Para realizar una adecuada medición se considera dos variables:

- a) “La posibilidad real que el riesgo tributario se convierta en contingencia” al cual se le ha denominado (PRC), constituido por el análisis que se realiza durante el procedimiento de DD, de evaluar si los aspectos riesgosos pueden o no convertirse en una contingencia, es decir si el riesgo va a generar una afectación. Esto no es nuevo para la DD, normalmente se realiza una calificación con los grados de: remoto o bajo, posible o medio y probable o alto. La propuesta sugiere una evaluación similar, pero con denominaciones distintas, teniendo: Baja, Media y Alta. El experto, consultor y su equipo podrán determinar a cual de estas calificaciones atribuyen el riesgo encontrado, información que será de utilidad al momento de construir el cuadro matriz de evaluación de contingencias tributarias.
- b) Variable “Impacto” mide el efecto económico financiero de las contingencias tributarias en la empresa, esta variable será analizada desde la perspectiva de la afectación real a la empresa, por lo tanto no será suficiente analizar únicamente si la contingencia tiene probabilidades de producirse (PRC), sino que se evaluará en

conjunto con el impacto que se produzca en cada empresa. Si se tiene un riesgo con muchas probabilidades de convertirse en contingencia, pero este tiene un impacto leve (es decir que para esa empresa no genera una afectación económica importante), no será relevante para la empresa y lo más probable es que sea asumida por esta. En cambio, un riesgo con mucho impacto, pero con pocas probabilidades de producirse, en conjunto será de nivel “moderado”, por lo tanto deben tomarse medidas para atenuarlo.

Las etapas de DD se detallan en el cuadro siguiente:

Gráfico 6. 2. Etapas del Desarrollo de la DD Tributario.



Fuente: Elaboración propia

Elaboración: Autores de la Tesis

Luego de efectuar el procedimiento de DD y de haberse identificado los riesgos tributarios posibles de convertirse en contingencia y revisar el impacto económico de la contingencia, se debe pasar a analizar en conjunto ambas variables para obtener calificaciones que las midan a la vez, mediante la escala siguiente:

- a) Aceptable: para riesgos con impacto leve y PRC baja.
- b) Tolerable: para riesgos con impacto moderado y PRC media.
- c) Moderado: para riesgos con impacto leve y PRC alta; o con impacto moderado y PRC media; o con impacto grave con PRC alta.
- d) Importante: para riesgos con impacto moderado y PRC alta; o impacto grave con PRC media.
- e) Inaceptable; para riesgos con impacto grave y PRC alta.

De esta manera se muestra nuevamente la matriz de medición del riesgo, que permite verificar gráficamente lo antes mencionado:

Tabla 6. 1. Matriz de Medición del Riesgo Tributario.

PRC	Valor			
Alta	3	15 Riesgo moderado	30 Riesgo Importante	60 Riesgo Inaceptable
Media	2	10 Riesgo Tolerable	20 Riesgo Moderado	40 Riesgo Importante
Baja	1	5 Riesgo Aceptable	10 Riesgo Tolerable	20 Riesgo Moderado
Impacto		Leve	Moderado	Grave
Valor		5	10	20

Elaboración: Autores de la Tesis

De esta manera se establece un mecanismo de medición que, a diferencia de la tradicional forma de medición de la DD, considera dos variables relacionadas entre si, logrando un mayor grado de precisión, ya que se puede descartar lo realmente importante en contingencias, de aquellas de fácil absorción para la empresa.

6.2. Establecimiento del Ratio de Medición del Riesgo Tributario en la Transferencia de Empresas Mineras en el Perú.

Luego de haberse efectuado la calificación en base a la matriz de evaluación de los riesgos tributarios de la empresa objeto de la transacción, la propuesta incluye el establecimiento de un ratio que mida el riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el país.

Para el establecimiento del mencionado ratio se debe identificar los elementos que lo conforman, el autor Spencer A. (1968) indica que el ratio consiste en la comparación de dos datos o variables primarias, cuyo resultado dependerá de los fines perseguidos.

Por su lado Gremillet (1979), señala que los ratios deben ser simples y esenciales, para que de esa manera no dificulte el camino para lograr el fin determinado ante el resultado del mismo.

Por ende, el establecimiento del ratio debe identificar en primer lugar el fin y las variables que lo componen. En cuanto al fin, el ratio propone medir el riesgo tributario en las operaciones de transferencias de empresas mineras del país; y en cuanto a las variables que lo conforman, como numerador la suma de los riesgos tributarios cuantificados que fueron calificados como moderados, importantes e inaceptables por la matriz de medición de riesgo y como denominador el monto equivalente a la valorización de la empresa objetivo de transacción.

Previo al desarrollo de las variables que componen el ratio, es importante mencionar las características del ratio que la presente investigación propone:

- Se trata de un ratio interno, debido a que se basará en la medición del riesgo tributario de una compañía objeto de transferencia.
- Se trata de un ratio que con un resultado porcentual (%).
- Se trata de un ratio elemental, debido a que se relaciona dos datos o variables primarias que adquieren importancia al ser relacionadas.
- El presente ratio debe analizarse a la luz de otros ratios o variables que intervengan en las operaciones de transferencia de empresas.

En cuanto al desarrollo de las dos variables, la primera de ellas, conformada por la suma de los riesgos tributarios cuantificados, cuyo procedimiento de calificación ha sido detallado en el punto 6.1 del presente capítulo.

Y la segunda variable, la valorización de la empresa, según los autores Mendiola et al. (2010) indican que la valoración de una empresa consiste en cuantificar y actualizar, de una forma razonada, la capacidad que tiene de generar recursos futuros a través de su operación.

Es por esta razón que se realizara un estudio completo de la empresa , donde se analizará sus activos, sus cuentas por cobrar, pasivos y proveedores, además del sector en que se desarrolla, y cualquier otro factor relevante para el establecimiento de un valor cuantificable.

Existen diversos métodos de valorización de una empresa, como por ejemplo el método del flujo de caja descontado, el método basados en la creación de valor, entre otros; sin embargo el valor será el que finalmente determine el Comprador.

6.2.1. Formulación del Ratio.

El ratio propuesto al relacionar las variables indicadas, permitirá al empresario obtener el porcentaje que representa el riesgo tributario en función del valor de la empresa objeto de la transacción. Dicho porcentaje deberá ser valorado en función de una escala de medición objetiva, la cual ayudará que el comprador o vendedor efectue una decisión eficiente en cuanto a la operación.

Ratio de Medición del Riesgo Tributario en la transferencia de empresas:

$$\frac{\text{Suma de Riesgos Tributarios}}{\text{Valorización de la Empresa Objetivo}} \times 100$$

Operación Matematica: División conformada como:

Numerador:	Suma de Riesgos Tributarios.
Denominador:	Valorizacion de la Empresa Objetivo.
Resultado:	Porcentaje %

CAPITULO VII: CONCLUSIONES.

PRIMERA. A partir de la revisión documentaria, de la inclusión dentro de los aspectos de revisión en la Due Diligence, del papel que juega en la determinación del precio (durante la negociación de la transferencia de una empresa minera) y del resultado de las encuestas a expertos, se concluye que el riesgo tributario es trascendente en la transferencia de empresas por lo que su estudio y medición lo son también.

SEGUNDA. Considerando la revisión de aquellos tributos relevantes para la generación de riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras en el Perú, se arriba a la conclusión que estos impuestos son: el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas, el Impuesto de Alcabala, y el Impuesto Temporal a los Activos Netos.

TERCERA. Al ser el riesgo, en la transferencia de empresas mineras, un peligro de potencial afectación a la empresa y por consiguiente al posible comprador de esta, es necesario el conocimiento de su existencia y su medición para tomar una decisión de compra; a través de la revisión documentaria y doctrinaria se puede concluir que el procedimiento de Due Diligence brinda el insumo para su medición, siendo necesario que incluya en su contenido la evaluación de las variables: “PRC” (posibilidad que el riesgo se convierta en contingencia) e “IMPACTO”, y así se pueda construir la matriz de medición del riesgo tributario, y calificar el riesgo como: ACEPTABLE, TOLERABLE, MODERADO, IMPORTANTE E INACEPTABLE.

CUARTA. Dentro de la propuesta de la presente investigación se ha podido evidenciar la necesidad de hacer del procedimiento de Due Diligence un documento confiable, ya que el 100% de los encuestados señaló que es muy importante para la negociación y posterior cierre de la transferencia de empresas mineras, por lo que se concluye que el establecimiento de una metodología que conduzca su elaboración optimizará su resultado.

QUINTA. Luego del análisis realizado en esta investigación, se puede concluir que es posible establecer un ratio de medición del riesgo tributario, el cual está constituido por la relación que existe entre el total de las contingencias tributarias (consideradas moderadas, importantes e inaceptables) y la valorización de la empresa, el cual permite tener un valor objetivo del total de las contingencias.

CAPITULO VIII: RECOMENDACIONES.

PRIMERA. La presente investigación recomienda considerar esta investigación como un punto de partida, sobre el cual se pueda construir la revisión general del riesgo en la transferencia de empresas, identificando todos los aspectos que puedan generarlo (entre ellos el laboral, medio ambiental, comercial, financiero, etc.) para evaluarlo en conjunto y obtener una medición general o total del riesgo de estas operaciones.

SEGUNDA. Recomendar a las consultoras que en los equipos de trabajo que participan en los procedimientos de Due Diligence, se puedan desarrollar capacidades metodológicas, que puedan ser aplicados para establecer un estándar confiable en dicho procedimiento y así alcanzar resultado más óptimo aún.

TERCERA. Recomendar a las consultoras utilizar la propuesta de medición alcanzada en esta investigación a fin de poder utilizarla y perfeccionarla sobre la base de la experiencia, así poder tener un instrumento en constante proceso de mejora.

CUARTA. Recomendar realizar la medición del riesgo tributario en la transferencia de empresas mineras, aplicando las variables propuestas y luego obteniendo el ratio alcanzado en esta investigación, para que en una futura investigación pueda ser evaluada su efectividad en la aplicación empírica.

BIBLIOGRAFÍA

- Alva M., M. (2013). Procedimiento de Fusión de Sociedades: ¿Qué aspectos tributarios se deben tomar en cuenta? *Actualidad Empresarial* , 11-19.
- Aramburu, P. I. (1998). Entre Transformacion y Tranferencia: Implicancias Mercantiles y Tributarias del Artículo 395 de la Nueva Ley General de Sociedades. *Asociacion Fiscal Internacional* , Pag. 68.
- Arbaiza F., L. (2013). *Como elaborar una tesis de grado*. Lima: ESAN.
- Aventín, J. A. (1992). Clasificación de Riesgos en la Empresa.
- Beaumont C., R. (1998). *Comentarios a la Nueva ley General de Sociedades* (Primera ed.). Lima: Gaceta Jurídica Editores.
- Calavia M., J. M. (2014 - 2015). Curso: Máster en Derecho de Empresa y los Negocios. Barcelona, España.
- Cambridge International Examinations. (Mayo de 2015). Cambridge International AS & A Level: A guide for universities.
- Caralli, R. A. (2004). *The Critical Success Factor Method: Establishing a Foundation for Enterprise Security Management*.
- Castillo, A. M. (Octubre de 2013). *Grant Thornton*. Obtenido de <http://www.grantthornton.com.pe/due-diligence.html>
- Cazorla, L. (23 de Enero de 2014). *El Blog de Luis Cazorla*. Obtenido de <http://luiscazorla.com/2014/01/que-es-una-due-diligence/>
- Cordova, A. A. (2006). *Aspectos Técnicos del Impuesto General a las Ventas: Necesidad de Preservarlos*. En Danos J.
- Cordova, A. A. (abril de 2010). El Regimen Fiscal de las Fusiones y Adquisiciones de Empresas. *Instituto Peruano de Derecho Tributario* , Pag. 15-17.
- Dammert L., A. (2007). *Panorama de la Minería en el Perú*. Osinergmin, Lima.
- Danos O, J. (2013). Los convenios de estabilidad jurídica. *IUS ET VERITAS* , 46, 258.
- De Lara Martí, J. I. (04 de 2015). *ILV SILVER*. Recuperado el Junio de 2017, de <http://www.ilvsilver.com/en/wp-content/uploads/2015/04/Minimizar-el-Riesgo-Fiscal-de-una-Transacci%C3%B3n.pdf>
- Delgado, C. (2003). Credito Fisca: Requisitos Formales y Operaciones no Reales. *VII Jornadas Nacionales de Derecho Tributario*, (pág. 272).

- Deloitte. (2016). *Tendencias 2016. Los 10 principales desafíos que enfrentaran las compañías mineras el próximo año*. Lima: Deloitte Touche Tohmatsu Limited.
- Elías L., E. (2015). *Derecho Societario Peruano*. Lims: Gaceta Jurídica.
- Estudio Olaechea. (Julio de 2015). Guía Legal para Negocios en el Perú. Lima, Lima, Perú. Recuperado el 10 de julio de 2017
- Forsyth S., A. (2011). Adquisición de Empresas y Activos de Negocios, Un enfoque práctico. *Themis* (59), 126.
- Garrigues, J. (1993). *Curso de Derecho Mercantil* (Vol. Novena). México: Porrúa.
- Gonzales, J. P. (8 de Julio de 2011). Conceptos y Practicas para un Due Diligence Minero.
- Gremillet, A. (1979). *Los Ratios y su Utilización*. (M. M. Pascual, Trad.) Barcelona, España: Editores Técnicos Asociados.
- Hernández, R., & Et., A. (2000). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGraw Hill Interamericana Editores S.A.
- Iriarte, A. (2013). *Guía para la transmisión de empresas*. Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo de España.
- Lara, A. (2007). *La función de administración de riesgos*. México D.F.: Limusa.
- Lazo del Castillo, W. B. (Junio de 2015). ¿INCENTIVANDO EL MERCADO DE CONTROL SOCIETARIO EN EL MERCADO DE. 423. Lima, Lima, Lima.
- Madrid, C. d. (s.f.). *www.madrid.org*. Recuperado el 10 de julio de 2017, de http://www.madrid.org/cs/StaticFiles/Emprendedores/Analisis_Riesgos/pages/pdf/metodologia/4AnalisisycuantificaciondelRiesgo%28AR%29_es.pdf
- Martín M. (2009). Analisis de Riesgo del Fideicomiso. En M. M. Buenos Aires: Cengage Learning.
- Mascareñas, P.-I. J. (1993). *Manual de Fusiones y Adquisiciones de Empresas* (Vol. I). Madrid, España: MCGraw-Hill/Interamericana de España, Pag.283.
- Mcnamee, D. (2002). *La Gerencia de Riesgos de Hoy y Mañana. Experiencia de Administraciones Públicas*.
- Mejía Q., R. C. (2016). Administración del Riesgo un enfoque. Fondo editorial Universidad EAFIT.
- Mejía Q., R. C. (2004). La administración de riesgos empresariales. *AD-MINISTER* , 74-85.

- MENDIOLA, A., DAVILA, O., HERRERA, M., LUJAN, N., & Rosalía, M. (2010). *Marco normativo y generación de valor en empresas mineras: análisis comparativo entre al Perú y Chile*. Lima, Lima, Perú: Universidad ESAN.
- Montoya, K. (29 de diciembre de 2016). *SemanaEconómica.com*. Recuperado el 15 de Marzo de 2017, de <http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/banca-y-finanzas/208133-fusiones-y-adquisiciones-en-el-peru-los-deals-que-marcaron-el-2016/>
- Morales, A. (05 de Julio de 2016). *Auditool*. Recuperado el 29 de Julio de 2017, de Administracion-de-riesgos-conceptos-fundamentales: <https://www.auditool.org/blog/control-interno/700-administracion-de-riesgos-conceptos-fundamentales>
- Oategui, J. (1981). *Fusión y Escisión de Soceidades Comerciales*. Buenos Aires: Abaco.
- OCDE. (2009). “Política Fiscal y desarrollo en América Latina: en busca del Vínculo. *Perspectivas económicas de América Latina 2009* .
- Olivo B., M. d. (10 de Mayo de 2017). ¿Qué lugar ocupa el Perú en fusiones y adquisiciones en la región? *Gestión* , pág. 1.
- Price Waterhouse Coopers . (2015). *Estudio de Fusiones y Adquisiciones 2015*. Lima.
- Price Waterhouse Coopers. (2014). *Estudio de Fusiones y Adquisiciones 2014*. Lima.
- Price Waterhouse Coopers. (2016). *Estudio Sobre Fusiones y Adquisiciones 2016*. Lima.
- ProInversion. (s.f.). *Agencia de la Promoción de la Inversión Privada - Perú*. Recuperado el 05 de Agosto de 2017, de ProInversión: <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5844&sec=1>
- Restrepo L., I. D. (2008). DUE Diligence Financiera. *El Cuaderno - Escuela de Ciencias Estratégicas* , 263-278.
- Romero T., J. A. (2016). Consideraciones Tributaria de la Fusiones y Adquisiciones: Due Diligence y Contrato de Compra Venta. *Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario* , 61-117.
- Ruiz C., A. (2002). El Proceso de las Privatizaciones en el Perú durante el periodo de 1991 - 2002. (N. d. Unidas, Ed.) *Gestión Pública- ILPES- CEPAL- NACIONES UNIDAS* (22), 84.

- Sheppard C, K. P. (2015). ALCANCE DE LOS CONVENIOS DE ESTABILIDAD TRIBUTARIA EN LA LEGISLACIÓN MINERA: CONTRIBUCIONES Y TASAS . *THEMIS* 41 , 231.
- Spencer A., T. (1968). *Control de Gestión*. (F. d. Góncer, Trad.) Barcelona, España: Editorial Hispano Europea.
- Tamayo, J. (2017). *La industria de la minería en el Perú: 20 años de contribución al crecimiento* y. OSINERGMIN. Lima: EDITORES.
- Torres C., V. (Julio de 2014). Grupos económicos y bonanza minera en el Perú. *Apuntes*. 41 (75) . Lima, Lima.
- Villanueva, G. W. (2009). *Estudio del Impuesto al Valor Agregado en el Perú: Analisis, doctrina y jurisprudencia*. Lima: ESAN Edicioes y Tax Editor.
- Villarmarzo, R. (Agosto de 2009). *colibri.udelar*. Recuperado el Julio de 2017, de <https://www.colibri.udelar.edu.uy/bitstream/123456789/67/1/M-CD3930.pdf>
- Zolezzi, M. C. (2005). *Instituto Peruano de Derecho Tributario*. Recuperado el 27 de Junio de 2017, de IPDT: http://www.ipdt.org/editor/docs/02_Rev05_AZM.pdf

APENDICE

Apéndice 1. Modelo de Encuesta

La encuesta que a continuación presentamos, tiene la finalidad de aportar con información de especialistas a la tesis denominada “Riesgo Tributario en la Transferencia de Empresas Mineras en el Perú”. Le pedimos se sirva elegir la opción que más se acerque en cada pregunta planteada.

Gracias por su ayuda.

Dirección de correo electrónico:

NOMBRE:

PROFESIÓN:

AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL:

1. ¿Considera Usted que la actividad minera es trascendente para la economía peruana? *

- ☐ () a) Nada trascendente
- ☐ () b) Poco trascendente
- ☐ () c) Trascendente
- ☐ () d) Muy trascendente

2. Considera Usted que en los últimos 25 años la tributación, en el entorno empresarial, ha cobrado: *

- ☐ () a) Menor importancia
- ☐ () b) Igual importancia
- ☐ () c) Algo de importancia
- ☐ () d) Mayor importancia

3. ¿Está familiarizado con la Transferencia de Empresas? *

- ☐ () a) Muy poco
- ☐ () b) Poco
- ☐ () c) No mucho
- ☐ () d) mucho

4. En general, ¿Cuán difícil considera que es el desarrollo de la transferencia de Empresas en nuestro país? *

- ☐ () a) Nada difícil
- ☐ () b) Poco difícil
- ☐ () c) Difícil
- ☐ () d) Muy difícil

5. ¿Cuál de los siguientes factores considera que dificulta en mayor grado la transferencia de empresas? *

- ☐ () a) Dificultades gubernamentales / legales
- ☐ () b) Dificultades de negociación
- ☐ () c) Falta de interés en las Empresas peruanas
- ☐ () d) Falta de información confiable de la empresa objetivo

6. ¿Qué grado de importancia tiene la materia tributaria en la negociación de las transferencias de empresas? *

- ☐ () a) Muy poca
- ☐ () b) Poca
- ☐ () c) Algo
- ☐ () d) Mucha

7. ¿Cuán importante es la Due Diligence (Debida Diligencia) en el proceso de negociación y posterior cierre de la transferencia de Empresas? *

- ☐ () a) Nada importante
- ☐ () b) Poco importante
- ☐ () c) Algo importante
- ☐ () d) Muy importante

8. ¿En su experiencia, quién define el alcance de la Due Diligence? *

- ☐ () a) El Cliente (comprador o vendedor)
- ☐ () b) La Consultora que lo realiza
- ☐ () c) La metodología utilizada
- ☐ () Otro:

9. ¿Conoce la posibilidad de desarrollar una Due Diligence Parcial (orientado a solo una parte del negocio)? *

- ☐ () a) Si
- ☐ () b) No

10. ¿Qué metodología o modelo para el Desarrollo del Due Diligence utiliza su consultora?

11. Considerando que no existe una sola metodología para la elaboración de la Due Diligence, la presentación de la información y la calificación del riesgo podría resultar subjetiva, ¿Cree usted que ayudaría establecer un ratio de medición para presentar un valor objetivo al momento de elaborar el informe de la Due Diligence? *

- ☐ () a) No ayudaría
- ☐ () b) Sería de poco ayuda
- ☐ () c) Ayudaría
- ☐ () d) Ayudaría mucho

12. Desde su experiencia ¿Cuán importante es la materia tributaria para seleccionar la modalidad de transferencia de las empresas (Transferencia de acciones, transferencia de activos o reorganización societaria)? *

- ☐ () a) Nada importante
- ☐ () b) Poco importante
- ☐ () c) Importante
- ☐ () d) Muy importante